

潘文安著

上海長城書局發行

人心樣樣服務

■ ■ 怎樣服務 ■ ■

潘文安 著

本書是潘先生的最新傑作。用最經濟最生動的筆調，寫出現社會服務青年的通病和應當怎樣改進。儘量的指導讀者以成功之路；并歷舉出實業界成功人奮鬥的歷史，作讀者的楷模和參攷。在這「人無事辦，事無人辦」的現狀之下，本書實在是每個將服務或是已服務的青年所必備的座右銘。

序

服務，是人類的天職，無論那一個人，必須盡其才能，出其智力，做一種有益人羣的事業，一方滿足自己的生活，一方造福社會的民衆。因為人們享受社會的幸福太多，苟只知享受，不知服務，徒然虛生人世，變成社會的蠹蟲，怎樣可以對人？更怎樣可以對己？先聖所謂：「仰不愧於天，俯不作於地。」一個人要無愧於天地之間，沒有別的，只有努力服務。事業不問大小，職位不分高低，要鞠躬盡瘁，不厭不倦的替社會服務，纔是做人的天經地義。吾常常說：任何一種團體，彷彿是一座機器，構成的各種機件，都要健全，纔可運轉不息，奏其效能。如果有一個螺絲釘鬆懈了，全部機器，便要發生障礙。因為大輪盤固然重大，小螺絲釘何嘗不要緊呢？一個機關健全的徵象，固然要靠經理的得人，上級職員的努力，可是下級職員，乃至小職員練習生，萬一不能稱職，不肯努力，這個機關，不免要受到不良的影響。所以服務不是少數

人的責任，是全人類的天職，個個人認定服務是有生俱來不容緩卸的事情，社會纔能發達，人羣纔能進化，學不厭，教不倦，是孔子的服務，摩頂放踵，利天下而爲之，是墨子的服務，鞠躬盡瘁，死而後已，是諸葛武侯的服務，一息尚存，此志不容稍懈，是司馬溫公的服務，犁庭掃穴，直搗黃龍，是岳武穆的服務，古來偉人哲士，成就之事業不同，但其爲民族爲國家爲社會人羣努力服務則一。近來個人主義過於發達，一般人往往蔽於物欲，擅於公利，爲人之公心，不敵爲己之私利，憂時君子，都爲痛心。故在今日私利膨脹時代，服務之意義，不可不講。余既輯服務道德服務指導兩書，極荷國內各業領袖與服務事業界青年所贊許，郵書質證，積牘盈尺，可見服務之義，確有研究的價值。因就經驗所積，與研究所得，寫成怎樣服務一冊，以補前書所闕漏，並供青年之參考。固陋不當的地方很多，還須讀者多多指正。本書之成，復得巴玲先生幫助編輯，得力不少，附筆致謝。

中華民國二十二年十二月十五日

潘文安序於上海職業指導所

怎樣服務

目次

1	服務真義	一
2	服務要點	三
3	怎樣踏進這社會之門	七
4	二語贈青年	一一
5	第一人	一三
6	命運	一五
7	搪塞	一七
8	替對方着想	一九

9	三部曲	三
10	難關	二四
11	三百和	二七
12	大家起來罷	二九
13	是小地位嗎	三一
14	寢人子	三四
15	三個條件	三六
16	一塊兒幹	三八
17	徹底的廉潔	四一
18	命分式的人	四四
19	乏味	四六
20	月薪三百元	四九

次 目

32	做癩大	六
31	難人	七
30	精密和秩序	七
29	一念之差	六
28	聰明	六
27	精妙主義	六
26	退一步	三
25	誰來看你的面孔	五
24	發展	五
23	認識自己	五
22	公事延誤了	五
21	算不得什麼事	五

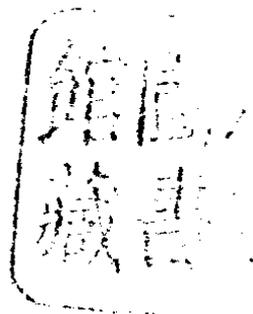
44	豈是偶然	101
43	惡魔	九
42	學徒行長	六
41	怨恨	四
40	偷盜時間	二
39	誘力	〇
38	得意苦惱	八
37	不是小問題	六
36	你要加薪嗎	四
35	銅皮鐵骨	二
34	爛污朋友	〇
33	有趣	六

45	萬一.....	一〇六
46	鐵飯碗.....	一〇九
47	失業了.....	一一〇
48	不懂.....	一一三
49	一支香烟六千元.....	一一四
50	也是清寒出身.....	一一七
51	啊啲水澆在頭上了.....	一二〇
52	投機.....	一二三
53	怕什麼.....	一二四
54	隨機應變.....	一二六
55	新嫁娘.....	一二八
56	朋友你想改業嗎.....	一三一

61	回去和出來	一四四
60	送禮問題	一四二
59	守法	一四〇
58	家中沒有老爺	一三八
57	一章經	一三五

服務真義

服務這一個名詞，是人人都會講的。無論什麼人，尤其是青年，在他們的日常生活中，社交中，時時會接觸到這二個字，什麼「服務社會」，「造福人羣」，什麼「服務精神」，「服務道德」，「服務能力」等類語句，都充滿在書籍裏，演說裏，而深注到人們的腦海心頭。并且任何人，除開了老年和幼年以及在學校裏讀書的時代以外，其餘的便完全是服務時代。所以，人生和服務，便成爲不可分開的密切的聯繫，人們是不能脫離這服務的範圍的。但是服務的意義，究竟是什麼呢？爲什麼人人都非服務不可呢？這些和人們極有切身關係的問題，當然是不能不有明白的認識，正確的觀念，否則，糊糊塗塗地生活着，找不到人生真諦，更因爲忽略了服務的目標，永遠走不上成功之路，所以服務的真義，必須充分明瞭，然後才能認識人生，終身向着目標努力去幹，這個服務真義的澈底的認清，關係是何等重大。



(商)

服務的表面上的意義，是指做職分內所應做的事務而言，譬如師範學校畢業的，便應該去做教員，去做教育人才的事，這就是他們的服務，其他服務工廠各業的，都各有其分所應做的事，所以簡明的說：服務就是做工或做事，但是，人們爲什麼要做工做事呢？服務的目標，是什麼呢？我們知道，生存是歷史之中心，生存慾是人人所同具的，既是要生存，當然有其圖謀生存的必不可免的職務，完成了這種職務，才能够生存，所以，人人都是必然的要做工做事的，做工，對於自己，可以得到物質的報酬，謀自己的生存，同時，一個人的能力有限，在自己的生活以及其他各方面，都受了他人的幫助，所以自己所做的事，也須是幫助他人的，以酬報我受到他人的利益，而盡我所應盡的責任，因此，做工一方面是為了自己，解決個人的生活，一方面是爲着社會，滿足人羣的需要，所以服務是一種利人利己的活動，盡自己的能力，謀自己的生存，並且造福社會人羣的，這便是服務的真義。

服 務 要 點

(一) 待同事須以親愛的精神，謙和的態度，并且要始終不改，初任職，一切隔膜，尤須向同事——無論上級，平輩，下級——誠意地請教，即相處有年，亦須尊敬，不改當初的態度。

(二) 在辦公時間，無暇與同事周旋，可在休息的時候，極意與之聯絡，交歡，苟為時間所許，最好個個能有聯絡交歡的機會，使於同事之間，得到相當的好感。

(三) 對上級須以誠意的心相待，尤須服從，下級服從上級，是機關健康的徵象，是守「法」是服從「真理」并非指「人」而言，更不是服從他的「個人」，如果認為絕對不能遵行，可以建議，建議而不行，再行補具詳細理由，如果再三建議而仍未見行，則不妨效「合則留，不合則去」之古訓，惟在職一日，須盡職一日，更須服從一日。

(四) 倘使上級對我過於親厚，須提防他人妬忌，若待他人親厚時，須自己警戒，勿生妬

忌之心，因為妬忌是人類的通病，也就是一切糾紛發生之源。

(五)無論那種機關，那種行業，所聘的職員，他的酬報，總以公平為原則的，欲得厚酬，必須先立勞績，至於其他職員所得報酬的優厚，你大可不必計較，因為這是他們的事，你自己，祇須「勤於所事」就是了。

(六)同事中間，如果有人染有不良的嗜好和習慣，而要來同化你的時候，你萬不可因一時的敷衍情面，隨波逐流，應以最婉轉的言詞却之，即使交情到了相當程度，你也須婉言謝絕，切切不可傲然謝絕，致傷朋友間的情感，同事間的聯絡。

(七)在機關裏服務，同事和同事之間，自有許多必不可少的應酬，但應酬儘可應酬，不過要不流於浪費，祇須求其合理；如果有相當交情的，更須和他共同切戒，以免可貴的金錢，流入無謂的浪費。

(八)一個人在機關裏服務，最要緊的是「廉潔」，因為惟「廉潔」才能使人信任，不過要達到廉潔的目的，第一在個人生活方面的節儉，否則「廉潔」是不容易做到的。

(九)辦事的經驗，如海水之不可測其深，斗米之不可數其粒，須刻意探求，得一分，算一分，得一寸，是一寸，切不可得到少許，便已知足，須知求經驗是和求學識一般，同樣的沒有止境的呀！

(十)學識和才能，即有不足，都不要緊，最要緊在不苟，在虛心，這二點是處世的萬寶靈丹，因為能不苟，才能使事業辦得好，能虛心，才能接受他人好意的規勸，

(十一)文件辦完，須複閱一遍，以免錯誤，若管簿記，司銀錢出入的，更須於辦了後多看一二遍，因為辦事以正確為第一條件，欲求正確，則惟在辦事之能精細無誤，

(十二)你要使你所負的事務，勝任而愉快，第一須求身體的健康，身體健康了，你才能有飽滿的精神，來應付事業，否則，如果你的身體不健，精神不充足，雖欲把事業辦好，天下沒有如此便宜的事。

(十三)在社會上任何機關裏辦事，信用是十分重要的一件事，而尤以經濟的信用，佔第一要着，所以，你萬一向朋友處借了一筆錢，或向機關裏宕了幾個錢，約定某日歸還，你必

定要於某日歸還他，這樣，才能得到人家的信用，如果你回家請假，約定某日銷假，你定要於某日銷假，不能因天時或其他藉口而拖延，因為不如此，是得不到主管人員的信任的。

(十四) 在機關裏辦事，「遵守時刻」也是一件重要的事，如規定於上午九時辦公，你最好在八時半簽到，下午五時停止辦公，你最好在五時半離開辦公室，這樣，你所經辦的事，情，才能從容不迫地辦了！

怎樣踏進這社會之門？

社會之門，是天天開放着的！成羣的人，在這扇門裏進去，出來，很擁擠地，有的已經踏了這社會之門，却又被擠出了門外，有的正在門外探求，觀察，準備踏進這扇不易踏進的社會之門。

社會之門，爲什麼這樣的勢利，兇狠呢？爲什麼要把已進去了的人，又擠出來，未進去的人，一時不許他進去呢？讀者聽我細細道來：

人類的生存，一定要靠自己的奮鬥和努力，才能得到生存的代價，否則，糊裏糊塗地，一些也不努力的活下去，有什麼生存的意義呢？社會怎會來歡迎你這不努力的動物？

所以，我們要求生存，一定要具備所以生存的條件，這條件如果完備了，生存固然不成問題，而社會之門，也開得很大地來歡迎你了！那時，你便大步地走進了這社會之門，而成爲

爲社會人羣服務的奮鬥的一員了！

怎樣是踏進社會的準備的條件呢？依我看來，德性最爲要緊，茲分述於下：

(1) 忠實——一個人最底限度，是要忠實，並且不論是對於自己的事，或別人的事，都要忠實，才能得到進境和成功，故不論何時何地，不論人事已事，都應該專心一志的去做，才盡了忠實的道理，如果能夠「行之有素」，那末，就可以我不求人，人將求我了。

(2) 誠信——誠信是待人接物的要素，也是服務青年所不可少的德行，但是，誠信二字，不是短時間可以做到的，一定要靠平時實行工夫才。譬如，在考試的時候，能答即答，不能答即不答，能答若干，即答若干，萬萬不可作弊，自欺欺人，如果在未服務以前，能够處處開誠佈公，養成誠信習慣，那末，將來服務起來，沒有不受人歡迎的道理。

(3) 敬業——敬業是敬重所做的事，孔子說：「敬事而信」又說：「居處恭，執事敬，與人忠，雖之夷狄不可廢也。」又說：「言忠信，行篤敬，雖蠻貊之邦行矣。」可見孔子的注重敬事了。服務青年之對於業務，尤非尊敬不可。

(4) 勤勞——勤勞是服務上不可缺少的德性，能勤勞的人得到利益，懶惰的人沒有好處，這也已成鐵律，服務青年，對於自身的職務，要勤勞負責，不偷懶，不躲避，一絲不苟的做去，事情沒有做不好的。

(5) 謙卑——孔子說：「如有周公之才之美，使驕且吝，其餘不足觀也矣。」所以，一個人不論是富是貧，是才非才，如果稍有傲慢的習氣，一定要被人討厭，如果能夠謙卑，是沒有不被人歡迎的，青年交際，應以謙卑為要。

(6) 和悅——俗話說：「和氣生財」這句話真是從閱歷上得來的，服務的青年，萬萬不要忽略這「和悅」二字，對任何人談話接洽，都應該要有和悅的態度，那末，人家自會來敬重你，愛護你。

(7) 戒貪欲——孔子曰：「見小利則大事不成。」這句話的意思，就是要勸我們「戒貪欲」，須知不應當取的東西，雖一毫而不取，這才是正當的道理，服務青年，應有「非禮不取」的精神。

上述七者，爲青年踏進社會時應具備之德性，苟能如此，則青年服務，雖學識上和知能上，稍有缺憾，亦不致爲社會所擯棄，爲社會之門所排擠。

二語贈青年

勉勵人家耐勞忍苦，這句話似乎是天經地義，但細細想來，其中實含有錯誤的觀念。

我們在社會上服務，應該要勞，應該要苦，不勞不能成事，不苦不易見功，其實也無所謂勞，無所謂苦，又麻雀又了一夜，問他勞苦嗎？拍網球拍了一天，問他勞苦嗎？不但一些不勞，一些不苦，並且還是津津有味呢？

一個人除了在家裏享福受用以外，一年三百六十五天，一天二十四小時，除了飲食睡眠以外，不是勞心，便是勞力，那有安坐而食，不勞而獲的道理？可是勞苦是人人應該有，應該嘗的，不但不應該認為苦痛，應該認為快樂，無所用其耐，更無所用其忍，惟其有勸人要忍要耐的，才有人便怕勞怕苦了！

古人說：「勞苦功高」是說人們不經勞苦的，便不能有功高的希望，孔子說：「先之勞

之，無倦。」是說人們做事，不當怕勞苦，要先人家來勞苦，人家認為勞苦了，我還不覺得厭倦，不覺得勉強，能這樣，才可以達到成功之路，我們字典中，沒有「勞苦」二個字。我們有二句詩，來奉贈一般在社會上服務的青年：

一生服務君須記，
勞苦兩忘甜味來。

第一人

美國過去大實業家卡內基氏，曾經說：「我們做事，應該時常存心做第一人，那末，隨便你做什麼事，終有成功的機會，達到目的的希望……」并且他還說：「我之所以能夠成功，能到今日的地位，也是這一句話給我以幫助，助我以成功，我無論做什麼事業，都希望做第一人，存心爲第一人……」

我們看了他的上面的一段敘述，對於「存心做第一人」的一句話，覺得很堪玩味，而且是很有深刻的意義，存著在裏頭，大可作我們在社會上服務的人一種格言，一種很有意思的教訓。

我們隨便做什麼事，也應該作如是想，如是觀，譬如做教員的，要存心做社會上第一等的教員，這樣，你一存心了以後，便會發生出力量，這力量是什麼？便是你的努力工作，努力研

究，由與你的工作努力，研究徹底，於是便不難成爲一個教育家，一位很有名望的教育家，於是，你也便成功了。譬如做電氣工人的，也要存心爲第一人，這樣你便努力你的工作，對於工作，也發生興趣了，於是你對於電氣學方面，一定有進步，你不難發明事理，而成爲一個發明家，其他無論操何業，如果存心要做第一人，沒有不成功的。

服務的人們，我們要認識這句話啊！而且不但要去認識着，同時，要實行着，我相信，服務者如果抱了這個態度以後，其必能成功無疑。

來，服務的人們呀！服務的青年們呀！我們大家來做「第一人」吧！我們都是未來的成
功人，自己不要看輕自己，糟塌自己呀！

命運

在社會上做事的人，終要抱艱苦奮鬥的精神，不屈不撓的做下去，才能得到成功的一天，達到目的的希望。

有許多定命論者，他們大都信仰命運，以為命運如此，無法奮鬥，即奮鬥也要失敗，於是他們便一天一天的等下去，不去奮鬥，以待命運的到來，但命運終於不來，而人生却變成毫無生動活潑的氣象了，這種觀念，其實是大錯而特錯，應該加以糾正的。你不信嗎？我在這裏介紹一位由奮鬥而成功的實業界成功人沈九成先生：

在上海的人，大家都知道南京路上的三友實業社，是規模宏大的實業集團，是數一數二的大公司，但是，他的創造，還是由於沈九成先生的艱苦奮鬥呢？

原來沈先生是出身於小康之家，在民國元年的時候，沈先生感到中國實業的不發達，

外貨的侵略，於是便和二個朋友，創辦三友實業社，起初，僅以燭蕊為特種的出品，因為品質的精良，很受中外人士的信託，營業便一天一天的發達起來，後來便擴大範圍，發行各種棉織品，也很受社會上一般人的歡迎，然而沈先生并不因此滿足，他仍很努力地研究下去，用科學的方法，把出品逐一改良，抱奮鬥的精神，堅毅不拔地務求達到目的而後已。於是沈先生終於成功，而三友實業社之得有今日，也不是一件偶然的事，不是一件靠了天命而達到成功之路的事呀！

現在的沈先生，還并不因成功而安樂，仍舊向發展實業方面努力，如創辦生生牛乳公司，以求牛乳的改良，和外國的牛乳競爭，挽回外人在滬牛乳業的侵略，我曾去參觀生生牛乳公司，其中設備，莫不完善，而沈先生亦時駐公司中，指導工人，努力改進，精神還是十分興奮，十分健康。

青年們，服務的人們，我們不要信仰命運呀！命運是靠不住的，我們還是自己起來，努力奮鬥，那才有成功的一天。但看，沈先生不是一個由艱苦奮鬥而成功的一個例子嗎？

搪塞

「五日京兆」「五日京兆」這四個字，現在我們時常可以聽見了。但是這「五日京兆」究竟是什麼意思呢？五日京兆，便是凡事不作長久之計的意思。這種心理，深中於敷衍苟且的人，正好借此以大拆爛污，辦事疏懶，處理草率，說是五日京兆。工程苟且，設備簡陋，說是五日京兆。服務粗忽，應付隨便，也說是五日京兆。凡是以懶惰，藏拙，偷安，取巧的地方，總以「五日京兆」一語搪塞之，有了這種心理，可以說是國民的劣根性。中國凡事不會發明，不會進步，都從這種劣根性中來的。做官的如此，便是瘟官；做農，做工，做商的如此，便是沒有志氣的農工商；做教師的如此，便是壞教師；做學生的如此，便是不堪造就的學生。

其實不做官，不做事，便罷，既經做了官，任了一種職務，那怕一日二日，也要負責的幹去，一本正經的幹去，才算不負厥職，不負做人的天職，所謂在職一日，必須盡職一日，才是「仰

不愧天，俯不作地」的大丈夫。

進一步講，越是五日京兆，越是覺得時間的短促，越要用足氣力，拼命的努力的趕快的去幹一番有價值的事業，使得人羣獲利，社會蒙休，儘你五日京兆，我總是當他五年十年五十年看待，用了「只知耕耘，不問收穫」的精神做去，用了「前人種樹後人涼」的心地去幹任何事業，一定可以做到「事無不舉，舉無不成」的境地。

友人吳君借住人家的屋子，收拾得十分潔淨，有人問他，他說：唯其五日京兆，所以我要格外地注意保持，免得後人感受到不利便，不舒服的痛苦，這種態度，何等光明，何等大方，真是青年人應該取法的，應該注意的呀！

替對方着想

做生意，人人知道是要賺錢的，可是同時要知道賺錢之外，還須替社會着想，謀顧客利益，才能於己於人，都有好處。如果製造的除了賺錢之外，不想別的念頭，那麼，偷工減料，使取巧，人家上了你一次當，下次如何？營業的居奇重利，抬高貨價，人家吃了你一次虧，下次如何？這樣做生意，似乎大占便宜，可是實際上還是吃虧，眼光未免太淺短吧。沈九成先生在他所辦的女子縫紉傳習所集會時，發表他的營業方針，在座的都很感動，他說：「做生意第一先要替買方着想，我做的成品，是否合於顧客應用？是適合於顧客的心理？物品看好了，精美了，價錢是否便宜？價錢便宜了，成品是否堅實？是否經用？要前後左右，上下四方的色色想到，面面顧到，不要只顧到自己賺錢，便算盡其能事。要知一件成品，只是賺了錢，於買方一些沒有好處，一些得不到顧客的贊美，一些引不起顧客的同情，這賺的錢是靠不住的，做不長

的，反過來講，一件成品如果出來為各方歡迎，買客爭購，即使眼前效勞，沒有賺錢，甚至犧牲一些，可是取得信用以後，一路康莊大道，往後的發展，是沒有限量的。譬如初製一種出品，從成本會計方面算出來，需銀一元，在沈先生看來，最好應該賣九角五分，或者九角，表面上大家一定說是虧本了！其實不是如此，在當初製造時候，試驗方面的損失，材料方面無謂的浪費，以及不應該費去的消耗，節算在裏頭，所以買九角五分，買九角，實在對於買方也很公平，不但如此，買九角五分，或九角以後，再進一步，要想以後只買八角五分，八角乃至七角六角，才是對得起對方，賺錢的方法，才是靠得住，可以長久，這樣一來，便要處處注意起來，原料如何採取？浪費如何節省？管理如何靈便？設備如何完全？人工如何減少？手續如何簡單？出品如何迅速？然後成本可以輕賤，而賣價可以低廉了。

此種責任，自經理，主任，職工，學徒，乃至一個火夫，一個搬運夫，都負有相當的責任，做生意的人，時時事事肯對買方着想的，那麼，他的生意，一定可以發展，可以成功。」

這番話說得那聽衆個個眉飛色舞，興會淋漓起來，現在介紹出來，給一般做生意而有

替對方着想

志發展有志成功的同志

三部曲

一個人在社會上，不論是讀書服務。第一要實做，第二要小做，第三要死做，如何說法，聽我道來：

什麼叫做實做，便是不說空話，不唱高調，有一分本領，做一分事業，有一分精神，做一分工作，不取巧，不躲懶，不但是用腦想，用口說，還要用手做，用腳跑，天賦我人以五官四肢百體，都要發展他的本能，不應攔起他不用的。你如果讀書，決不會裝裝幌子，做那表面工夫，你如果服務，決不是只重形式，一些不講實際，要用十二分的力量，一百二十分的精神，以全力幹去，才可以稱做實做。

什麼叫做小做？讀一本書，做一件事，不要因為太小，不值得一顧，須知越是小的地方，越可以磨鍊得出精神，發現得出真理，人都以為不值得做的，我何妨一試，人都以為不屑去研

究，去從事的，我不妨試驗一下，成固欣然，敗亦快慰，凡在社會上成功大事業的人物，他們都從不嫌小事中來，現在不願做小事情的，我可以決定他將來一定不能成大事，立大業。我有一句話，叫做「從大處想，從小處做。」諸君以爲如何？

什麼叫做死做？「春蠶到死絲方盡，蠟炬成灰淚始乾。」這便是死做二字的極好的註解，做一個人，無論做什麼事，總是時時刻刻不息地不斷的去從事，做一分，是一分，做十分，是十分，不怕難，不怕久，一天到晚，一年到頭，不肯絲毫放鬆，直到生命斷絕，才肯罷休，易經說：「天行健，君可以自強不息。」孔子說：「知其不可而爲之。」又說：「逝者如斯夫，不舍晝夜。」

司馬溫公說：「一息尚存，比志不容稍懈。」這便叫做死做。

做人假使具備這三做，那麼到處可以爲己謀生，爲人服務。

難關

我們在社會上服務，最不容易逃過的，是三個關口，三個什麼關口呢？一是名，二是利，三是成敗，可是爲了這三個難關，便容易使一個人發生煩悶，氣惱，乃至灰心，失望，墮落，而不可救藥。三代以下，惟恐不好名，可是名豈易致，越是要名，徧徧不給你名，越是要出風頭，越是要生出阻力來，不讓你出風頭，古人說：「名者，實之賓也。」可見名是空的，而努力工作，才是實際，無論讀什麼書，幹什麼事，只要肯任勞任怨，腳踏實地，做那實實在在的工作，那麼，爲羣服務，卽是爲己謀生，有一分力量，幹一分事業，幹一分，算一分，幹到什麼程度，便成什麼事業。以無所爲的精神，去幹利羣利己的工作，這是最光明，最值得敬佩，而一定可以成功的。古人所謂「實至名歸」，便是說如果實際工作做得好，做得完美，做得人人稱贊，個個滿意，那麼，不必求名，而名自來，不要出風頭，而風頭儘讓你出去，假如一點沒有實際，拚命要求名，拚命要

出風頭，即使爲你享到大名，出得風頭，結果還是靠不住，而前途還是危險的，還有一層，有一種人辦一件事，往往要一名義，這是我辦的，這是屬於我的範圍，死爭一個面子，這又何苦，須知你辦我辦，如果從好的方面說：「總是利人利己。」儘可我爲其實，人享其名，何苦與人爭一不可得之名，反而鬧意見，發脾氣，鬥本領，結果還是羣己兩敗，而毫無所有，聰明人往往爲名所累，此中不知犧牲多少人才，葬送於這「名」字之下。

「利」是人人歡喜無可諱節的，不過利有公利私利之別，一般人之見解，總以爲利之所在，人爭趨之，其實那有這回事？天下最靠不住的，是一個「利」字，最容易使人迷惘而中，無主宰的，便是一個「利」字，現在一般人臨到利慾難頭，便要失其本來面目，此則意志薄弱所致，古人所以有「臨財無苟得」之語，可見得是可以得，不過要我們不可苟且的去得，才能頂天立地，不致卑墮其人格，還有一層，「利」的一種東西，是最壞最壞的引誘物，一入眼簾，往往容易使人失去主宰，甚至見利忘義，去幹那不正當的勾當，結果弄得身敗名裂，這種人同他講講，他何嘗是不明白，或者說起來，比我們還清楚，可是，一旦利令智昏起來，便是

無可救藥。還有不貪利的固然是好，可是你自己不貪，能否保證你的家人子弟以及部下都是不貪嗎？這是一大問題，成敗關頭，不可不謹慎，可是天下事，豈能件件成功，事事滿意，有時越要想成功，越不易達目的，萬一存了奢望，一定求其成功，結果一定要弄糟的，所以我們做事，不去問他成功失敗，盡我所能做的，迎頭趕上去做，不計得失，不問成敗，或者在做事着手之先，便存着時時要失敗的念頭，即時時存戒備恐懼之意，那麼，失敗固在意中，成功倒出乎意外，其快樂更可想而知了。古人說：「成功不必我居。」彷彿是打牆腳一樣，有一個匠人打了許多牆腳，不幸死了！他雖到死沒有成功，可是飲水思源，歸根結底，成功以後，還不該忘了這位打牆腳的老同志，因為他終究不失為成功人。

人能打破這三關，做人真快樂，真有意義，一切煩悶，氣惱等等，都消除於無何有之鄉。

三百和

「賭博」這樣東西，可稱是社會上很流行的一件事了。無論婚喪喜慶，休假期日，大家沒有事，便坐下來又麻雀了。但是，「賭」究竟是樂事嗎？梁任公先生說：「贏了錢不過悻入悻出，多請幾次客，多費幾許錢，輸了錢，垂頭喪氣，精神上要幾天不舒服，真是大傷脾胃。」忙人不解賭，可見賭不是人人高興，實在因為沒有事做，不得不借此消遣吧了。人們如果以其精神，才力，智巧，用之於國貨事業和其他一切所服務的職業上，那麼，不但不害自己，而且是利人利己。又麻雀的，為好勝心驅使，歡喜做一副清一色，什麼洞子，索子，萬子，中，發，白，果然做到一付三翻三百和，那時的贏家，眉飛色舞，心花怒放，真是不可以言語形容，其實經營事業，為着好勝心的驅使，也要時常存着要做到清一色，做到三翻的一天，譬如經營實業，做到出品優良，銷路大暢，業務也就一天發展一天，好似做了一副三百和麻雀，這種的愉快，是永久

的，不是偶然的，是大衆的，不是一人的，因為做到三百和，固然是快活，但是一時的，偶然的，可遇而不可必得的，如其將實業辦成，那麼，終身舒服受用，永久利人利己，是人生過程中最值得經營的。凡社會上一般大政治家，大實業家，大教育家，大著作家，追溯他們的成功，同一是本於嗜好，換句話說，亦無非利用這種要做三百和的好勝心，以努力經營他們的事業，隨時奮勉鼓勵，精進不已，才有實至名歸的一日。所以，忙人決不怕忙，愈忙興趣愈高，愈忙精神愈好，祇要存着一種爲事業而事業的主義做去，沒有不會發展的，我在此要勸一般嗜賭的人，大家不要再幹沒出息的賭博，把嗜賭的心理，來從事所嗜好的事業，那麼，惟日孜孜，還恐不及，還那兒有工夫來從事賭博呢？此之謂戒賭新法。

大家起來罷

戴季陶先生曾經說：「要人人犧牲自由，然後國家有自由，要人人貢獻能力，然後國家有能力。」我們聽了這句「貢獻能力」的話，便發生了一些感想。

能力，是人人都有，不過有大小之分，大能力有大貢獻，小能力有小貢獻，貢獻雖有大小，可是爲人羣，爲社會，爲國家服務，却是一樣的。

要使社會有力量，總要人人都貢獻其力量於社會，要使國家有力量，總要人人貢獻其能力於國家。乃至一個工廠，一家商店，如果服務的份子，個個想到共存共榮，有休戚相關的利害，個個都貢獻其能力，那麼這工廠，這商店，一定發達進步，至於無量地位，最怕的，是有能力而不知用，不知發揮，坐使能力減損，於己無益，於人大損，中國事業的消沉，團結力的薄弱，社會的渙散，國力的不充實，最大原因，即在人人不肯發揮其能力，以貢獻於社會國家，即使

有發揮其能力的，都是爲私人，爲權利，爲不軌的活動。試問肯犧牲個人自由，以貢獻其能力於社會國家的，究有多少人？有大能力的，不肯貢獻其大能力，有小能力的，也不肯貢獻其小能力，有大能力的，只知升官發財，幹他個人的事業，此外會何足以動其心，喚他注意，一般小能力的，以爲有大能力的，尙且如此，我們小職員，何足輕重，因此一念，便自忘其責任，而減退其能力，人人作如此想，試問事業何能發展，團體何從進步呢？敬告青年，天賦你們以能力，是要你們用的，有能力而不用，等於犧牲能力，暴殄能力，能力無大小，要能貢獻出來，才可以仰不愧天，俯不怍地，大能力果然有貢獻，小能力何嘗無貢獻，有時集中了許多小貢獻，可以收得天功效，豈可認爲渺小，自甘暴棄呢？美國大總統羅斯福氏說：「人們最大的快樂，在能貢獻其能力，而獲得最後之成功。」青年諸君，誰欲快樂？誰欲成功？大家起來吧！儘量貢獻你們的能力，來服務社會，造福國家。

是小地位嗎？

普通商店，皆視店員為不重要之職員，以為不過應接顧客而已，店員自身，亦往往存此觀念，視站櫃臺招待顧客為小就，這都是店員店主犯了不知道其真正的地位的毛病。楊杏佛先生，於服務問題，很有經驗，他曾說：店員之重要，可以說有下列四端：

- (一) 店員是代表商店直接接近社會的人。
- (二) 店員為商店的最有效力的廣告。
- (三) 店員是負有商店成功失敗的重要責任。
- (四) 店員是商店的後備軍。

店員在商店中最大之職務，實為服務，商店對顧客最大的貢獻，也是服務，同樣一種貨物，為什麼在甲店的時候，則生意興隆，應接不暇，假如到了另一店，為什麼變成無人顧

問，門可羅雀呢？這是什麼原因呢？明白地說一句：「便是服務的精神和事業有不同的地方。」善於售貨的人，先對顧客服務，說明原料如何？質地如何？使用如何？售價如何？最後談到顧客的買與不買，假如顧客仍舊不買這東西，仍舊很客氣地說一句：「不要緊，」他們的目的，以為貨物的出售與否？是另一問題，但是對於顧客的好感與信用方面，却是不能失掉的，這種態度，是服務者最好的態度，久而久之，生意自然興隆，而信譽也就能蒸蒸日上。有許多商店的店員，顧客來了，即希望售貨，稍一麻煩，則惡聲相向，這時，顧客的心裏，多麼的不快樂，這次，雖然忍痛買了一些東西，下次他決不高興再來光顧，看你的「晚爺面孔」了。於是，屬於前者的商店，便非常發展，店員的位置，也非常鞏固，屬於後者的商店，就一蹶不振，生意清淡，遭那倒閉的不幸，而店員也就回家去吃老米飯了。

楊杏佛先生又說：「做店員的人，要具備幾個優點，才是一個優良的店員。」現在也介紹在下面：

(一)堅：立志須堅定，當有百折不回之決心。

(二)耐：對人進言，須能耐煩，當如良師之循循善誘。

(三)勇：做事當時時存進取之心，售貨與服務，多多益善。

(四)圓：應對須面面週到，恰合顧客之身份、性質，與學問。

(五)敏：看事說話，須靈敏機警，舉一反三。

以上五德，不但是店員所應具，無論什麼人，都應該注意的。

窶人子

在社會上服務的人，一定要經過艱苦奮鬥，才能達到成功之路，項如松先生，便是艱苦奮鬥中的成功者，是我們在社會上服務者的模範的導師。現在把項如松先生的一生事跡，簡略地介紹給諸位讀者：

在六十三年前的項先生，他是一個窶人子，十三歲時，被送入一爿小燭肆中習業，在將進店而尙未進店的前一夜，他的母親給他一隻很粗笨的木箱，預備他安放衣物的，并且執着項先生之手而泣告曰：「職業無大小，只要專心一志，努力上進，不難成功的，你總要好好地去做呀！」項先生聽了他母親的吩咐，也是很受感動，次日項先生進店了；一切的事情，如掃地呀；挑水呀；燒飯呀；洗衣呀；……等等的事情，都要他去做，但是項先生不以為苦，仍舊很高興地做下去，有空暇的時候，便練習書算，以求學問的增進，因為項先生自知讀書太少，所

以他對於求知，非常努力。

後來，項先生調到葉澄衷先生所開設的老順記五金號去擔任事情了，起初做小職員，因項先生的努力，忠誠，勤懇，慢慢地由小職員而會計，而文牘員，以至經理，事無大小，均須項先生經手了；到了這個時候，項先生不以爲知足，仍舊很努力地服務下去，他不僅服務於老順記，而且，還在社會上盡了不少的義務，凡公園，商會等公益事，項先生都是很熱心地去參加的。從此，項先生的信譽日增，便成爲社會上的成功人了。

服務諸君，項先生實在是我們的模範呀！我們想，假如項先生不肯吃苦，不肯去做那許多粗劣的工作，試問他會成功嗎？他如果沒有努力的，向上的，忠誠的態度，勤勞的習慣，服務社會的精神，試問，他會成功嗎？所以我們許多在社會上服務的人，不特應該自勉，而且應該去勉人。

三個條件

在這人事繁忙，時間寶貴的時代裏，社會上，我們的服務要訣，第一需要一個「快」字。快有幾等幾樣的快，如眼快，手快，口快，心快，腳快，乃至無一不快，在現時代做人，總要做一個快人，才可立足得住，老實不客氣的說一句：「快的能進步，不快的便要落伍。」王雲五先生在歐美考察好了回來，曾經說：「有一天，在美國出席一個大會議，會場上裝好發電機，同時看見發出十幾國的電報，一邊說，一邊打，不到數分鐘，回電來了，最快的來回僅八分鐘，中國的來回電，也只十四分鐘，最慢的要算非洲，但也不過二十二分鐘。啊！快的程度，已如此，以我遲緩成習，好整以暇的中國國民黨之，怎樣可以對付呢？不講別的，單就大馬路上請你瞧瞧，便可知道，中國人走路，十之八九，是東張西望，陰陽怪氣，西洋人走路，是一本正經，急急忙忙，這便是一個絕好證據，那麼，難道「快」的一個字，只有西洋完備？我們中國人向

來不講究嗎？倒也不然，孔子嘗說：「敏於事而慎於言。」「敏則有功。」可見敏捷一件事，是中國聖人一向所提倡的，那一般死樣活氣做事遲慢的，本不配做中國的國民，來誤人誤己。蔡子民先生說得好：「現代學生，要有三個基本的條件，第一是猴子樣的敏捷，第二是獅子樣的體力，第三是駱駝般的精神，才配做現代的學生。」青年們注意吧！服務的青年們，我們在社會上辦事，也要做到上面的三個條件。

一塊兒幹？

一個機關健全的象徵，在服務的個個有合作精神，小職員不以爲小而有所諉卸，大職員不以爲大而擅作威福，人人認清了自己的責任，通力合作的向前幹去，事業沒有不會發展的，不過無論怎樣，下級職員一定要有服從心，服從領袖，服從上級職員，服從機關規律，服從公衆意見，這是天經地義，無所用其猶疑的。凡服務的人，個個有服從心，才能實現澈底的合作精神，爲什麼要有服從心，不外下列幾個理由：

(一)一個機關，只有一個主張，「一國三公，吾誰適從？」「築室道謀，事用不成。」可見主張多了，必要敗事，須知下級職員的主張，未嘗沒有勝過上級職員之處，儘可把意見隨時貢獻上去，果適探納，當然很好，萬一不適探納，那麼，仍應服從他的主張做去，不應有抗不奉行，或依違兩可的表示，須知他既做了領袖或一部份主任，他負了很大的職責，爲成爲敗，都

由他去擔當，下級職員，應該幫助他成功，希望他圓滿，即使我言不用，以致敗事，亦只有幫同救濟，協助挽回，萬不應坐視旁觀，自鳴高見。

(二) 上級職員不能發揮個人偏見；下級職員，固然應該尊重上級職員正當的主張，服從全體機關公共之意見，可是上級職員，也不能隨隨便便，發揮個人偏見，硬要下級職員絕對遵行，如果你的主張，是公允的，坦白的，合理的，那麼，人家當然來服從你，否則即使一時的服從，當面的服從，難免言從心違，背後不服，所謂「退有後言」，在小職員因應切戒，在上級職員，也應使他避免才行。

(三) 非服從人是服從事：在一機關服務，應絕對的有服從精神，不當以平等的意義，來抵抗上級的職員，須知平等，是對於個人而言，行使職權，沒有什麼平等可言，因為行使職務，發施號令，實為機關權能，并非個人意見，所以服從上級職員，非服從他個人，是服從他職權，無所謂愛憎之分，無所謂寬嚴不一，總之，我只知道對事負責，對職權負責，對機關負責，個人本不成問題的。

(四)許多人合作才可成事：機關不論大小，少數人是做不成功的，全仗許多人同心協力，合作進行，才可收到成效，一部機器，正在發動，如果有一隻螺絲釘鬆陷了，全副機器便出毛病，要影響全部工作。一機關中，個個同事同心做事，內中有一位職員，處處懶惰，取巧，不肯努力工作，或不聽指揮，結果可使機關事務，敗壞於無形，而不堪設想，不合作足以敗事，是顯而易見的。

一般下級職員，常常自怨自艾，自稱「下級」「下級」，其實呢？分什麼上級下級，不過各人所負的責任，有些輕重，各人所處的地位，有些大小，在理是都該盡其在我，以求本位的同上，「舜何人也，予何人也，有爲者，亦若是。」人人可以爲上級職員，人人可以做總經理，還說什麼下級呢？須知下級的所謂「下級」實由自己造成，不是人家來硬派你的。

澈底的廉潔

「廉潔」兩字，在普通人講來，往往只是指着金錢，未免把範圍看得太狹，因念某君詮釋澈底的廉潔，很有介紹的價值：

(一) 精神上之廉潔：

1. 不以私人目的而始努力工作，而為工作而工作，不以謀個人職位上之升調，待遇上之增進，或名譽上之宣揚為前提。

2. 不藉所處他位，為個人之活動，（如利用名義，廣結交游，以為擴充個人權勢之張本）

(二) 操守上之廉潔：

1. 不苟取：常使收入足抵支出，最好更能有餘，無須營求意外之財，所謂儉以養廉，

并須練習勞苦生活，使雖至極困乏之地，決不接受非義之財，要有「與其犯法，寧可饑殺」之精神。

2. 不令人敢以賄賂嘗試：平日守身如玉，徑徑自勵，並鍛鍊堅強意志，不予人以進苞苴之機會，即有進者，亦決不為所誘惑，所謂不見可欲，即不致利令智昏。

(三)感情上之廉潔：

1. 不阿私所好：一切用人行政，只問才不才，不問親不親，一以客觀為標準，不滲雜絲毫成見。

2. 不徇私：謝絕親友之說情請託，俗所謂賣一個人情，或買一個面子，等於市道，並限制妻子等最親嬭者與辦本身工作，以免各方間接運動，要求更易，為私情所屈伏。

(四)物質上之廉潔：

1. 不以公家財物供私人應酬：公家財物，均當用之於公，不應以公濟私，濫送人情，

如有人向自己勸捐，以公款撥充，或以公物借給私人使用者，均在切戒之列。

2. 不以私事使用公物：公物即公款之變形，雖絲毫亦應加尊重，如果私用公物，不
管即盜用公款。

(五) 時間上之廉潔：

1. 不於辦公時間內治私事：服務於人，既領薪俸，則規定辦公時間，已有代價，故辦公時間而辦理私事，即為盜時，與盜公款等。

2. 不手頭辦公事而腦中想私事：在機關服務，規定了辦公時間，而在辦公，腦中思索私事，亦為盜時。

3. 不於辦公時間責人代辦私事：公事畢然後辦理私事，人皆知之，但處人之上者，往往支配其下級職員，奔走勤勞，辦理其私事，此則公私不分，亦應切戒。

命分式的人

我從前在某演講會，聽見一位教育家陶知行先生說：「現在大家知道，社會上各種事業，非常不進步，考其所以不進步之故，實在社會上命分式的人太多了，在上者一身兼了三四職，弄得每天東奔西跑，把辦事的時間，大部份消耗於東西奔走之間，減少了不少事業上的效率，在下者也很喜歡兼職，美其名曰解決生活問題，結果弄得精神疲乏，有許多把原有的事業反而犧牲了！這種善於兼職的人，我無以名之，名之曰「命分式的人。」社會上命分式的人一多，社會事業，將要受不少的阻碍，所以我勸諸位，要做整個的人，不要做命分式的人……」我聽了這位教育家的話，回來想想，想之再想，覺得他的話，實在說得不錯。

我們中國的社會上，的確有許多命分式的人，尤其是一般剛入社會辦事的青年，他對於本身的事情，尚不能辦得好好，有的還不能勝任而愉快，却一心一意的要謀起兼職來了！

照他的意思看來，有的確爲了要收入幾個錢，有的是爲了出風頭，以爲有了兼職，好像是立刻成了一位要人似的多麼的漂亮呀！這種觀念，我以爲是差誤的。

我們做事，第一要立志，志向立定了以後，就要專心的做下去，不可心猿意馬，朝三暮四，初入社會的青年，脚跟尙未立定，更不可如此，佛蘭克林說：「從事一業，先決其志，志決，則隨行之。」這句話，是多麼的確切呀。

其次，青年們更要知道，我們如果專心一志，從事於一業，則眼前雖然吃苦些，日後，幸福終是會到來的。如果專心要做一個命分式的人，向外力謀兼職，則本身事業尙未鞏固，其能不遭失敗者幾希。

所以，服務社會的青年，要做一個整個的人，絕對不要做一個命分式的人，更不能做一個三分之一，或四分之一的命分式的人，因爲命分式得愈多，事業的失敗，也愈快，精神身體的不上算，還是第二個問題。

乏味？

剛才踏進這社會之門辦事的青年，時常這樣的說：「唉！真乏味，真不開心，當小職員真沒有什麼趣味！工作是這樣的多，而待遇却如此之薄，每月僅僅拿十幾隻老洋，叫人家怎麼樣生活？如何地過門？有時一個不留神，還要受那大職員的埋怨……他們（指大職員）工作作是這樣的少，而待遇却比我們高起好幾倍，真寫意，時時看看報紙，說說笑話，唉！天下不平之事，真是莫過於此了……」這種論調，我聽到真不止一次了；我細細地把這幾句話想了一想，分析了一下，覺得發此論調的青年，他們的思想，觀念，實在太錯誤了；太不正確了！如果不把這錯誤的思想和觀念，糾正過來，於青年事業的前途，服務的職業，是很有關係的。

我們要知道，待遇和職務，是成正比例的，你剛才踏進公司裏，或機關裏辦事，試問，你負的是什麼責任，我可以說：你所負的責任，祇是一小部份的，或許還祇是一小部中之一小部

份呢！在人家沒有知道你實在本領，真正能力，而你自己的能力尙未表現以前，你祇能負小部份的責任，自然，你的待遇，祇有菲薄些了；翻過來說，他們大職員，負的是什麼責任，他們負了較多和較重的責任，待遇自然要比你高起來了！而況，我們要知道，他們大職員，不是在剛才進來之後，馬上就大起來的，也是由小職員起，慢慢地表現了他們的能力，而漸漸地升上來；初踏進社會之門的青年，對於這一點，非要加以深刻的了解不可，然後，你才能減少精神上的痛苦，和其他一切無謂的悲哀。

所以，我要在這裏，奉勸一般青年，不要怨恨目前地位的渺小，和待遇的菲薄，我們祇要努力，祇要奮鬥，祇要能夠把整個的心，整個的力，貢獻於事業，那末，你未來的前途，是非常光明而平坦的。基佐說：「勤勉乃成功之母。」現在的一般大職員，成功人，都是經過艱難困苦，努力奮鬥，刻苦勤勉這一個階段呀！

朋友，當小職員果真乏味的嗎？

月薪三百元

我們在社會做事，無論擔任那種職業，本來沒有什麼分別，祇要肯專心努力的去幹，都可以打出一條生路來，達到你成功的目的。所謂「三百六十行，行行出狀元！」便是這個意思，明白地說：就是每個行業中，只要有志氣，有才能，有毅力的來幹，便是人人都可以做到一個成功人。

在職業平等的眼光看來，當倒馬桶的，當掃垃圾的，當飯司務的，和當銀行行長經理的，同一為社會服務，本來沒有什麼貴賤高下之分，也不是當飯司務倒馬桶，掃垃圾的，只須不學無術的人便够了；我想：如果讀了書，受過教育的掃起地來，倒起馬桶來，燒起飯來，一定要比沒有讀過書的好得多。有許多朋友，總是說飯司務的進款很多，可是用不到滿意的飯司務，尤其是數千數百人集合的工廠或學校中，往往用不到適當的飯司務，聽說：「一個大學

校的飯司務，進款比校長來得多，要在三百元以上。」可是，校中人總得不到他的好處，這便是飯司務沒有受過教育的缺點，聽說日本大學生，有向市政府討掃垃圾的工作，掃得垃圾以後，他們便大做其分析整理工作，破布頭在一起，散布條在一起，紙屑頭在一起，碎玻璃在一起，玻璃屑在一起，分別整理，竹頭木屑，都是可以換錢，都是可以利用，尤其能應用化學的技術，造成很好的物品。大學生掃垃圾與尋常人不同者，即在此點。唉！日本大學生可掃垃圾，難道中國大學生不可以去燒飯嗎？如果大學生肯去做飯司務，我想要勝過其他燒飯的，何止十倍百倍，不但自己有出路，一般人於清潔上，滋味上，經濟上，也享你的福，於人於己，兩得其利，這真是大學生一條很好的出路。

諸位，職業是平等的，何事不可做？何地不可以發展？只要你有志氣，有才能，有毅力，任何事情，任何地方，任何時間，都可以使你達到成功的一條路上。

算不得什麼事？

人生是什麼？我說：「人生好像是沙漠中的旅客，前途是不可預測的；有時進行得很順利，但有時好像來了大風大雨，把你的前程阻擋住了！」旅客行路，尚且如此，前途未必都是康莊大道，舟子行船，亦未必都是一帆風順，人們服務於社會，而社會之路，有平坦的，也有狹小的，當然不能事事得心應手，處處如意，並且，越是幹大事業的人，越是多遇着困苦艱難，多遭着挫折，小小波浪，一二橫逆，自在意料之中，算不得什麼事？何必氣餒？何必心灰意懶？更何必意志銷沈？孫總理說得好：「人能經得起挫折，受得起打擊，吃得苦頭，才是好漢。」人生許多事業的歷程中間，不知要遭到多少次的橫逆，只要你肯支持得過，受得下去，難關一過，便是康莊的大道，燦爛的前途，一帆而風順了。

所以，我敢說：「人們要求真幸福，先要經過真困難，沒有經過真正的困難，而偶然得到

的幸福，那不是真的幸福，是假的幸福。

青年們，你要得到幸福嗎？那末，在你服務的時候，遇到困難，要想法打破，不要畏首畏尾的停止下來，要拿出大無畏的精神，奮鬥才好。否則，你一定要遭到失敗，失敗以後，你免不了心灰氣餒，消極悲觀，你不但是個失敗隊中的一員，而且是個最懦弱最不中用的人。

公事延誤了

我曾經看見有一個朋友，他在辦公室裏，埋着頭忙忙碌碌的在幹辦事情，把吃飯也忘記了；休息也忘記了，遊玩也不需要了！他這樣地埋頭努力工作，在表面上看起來，似乎是很勤勞很可佩服的，但是，一問他在忙些什麼？他倒很自然地說道：「辦些個人的私事吧！」他對於自己個人的私事是如此，但是對於公家的事情却怎樣呢？一旦要他辦起一件私事來，雖然明明白白地在他職務範圍以內，他偏要搭起架子來了！把公事攔在一邊，自己吸吸煙，談談天，和朋友們講講笑話，上午拖到下午，下午拖到晚上，晚上又拖到明天，一天一天的拖下去，不去辦理，人家非常着急，却又不便時時刻刻去催他，他倒好整以暇，不動天君的行我素，置緊要公事於不顧，甚至公事延誤了，他也一些兒不着急。

唉！這種只熱心辦私事，而不熱心辦公事的朋友，他祇能辦私事，而不能辦公事，辦公事

是斷斷辦不好的，這種人，我看在社會上任何機關裏，恐怕都不能免吧？不僅不能免，並且恐怕還要佔着一個成份呢？

所以，王志莘先生說：「希望服務的青年，能將公家事，當自己私事一樣地辦理，幫公家忙，也就是幫自己忙，替公家幹事，也就是替自己辦事。」我說：「也不必求全責備，希望過奢，只希望青年辦起公事來，和辦理自己的私事一樣的認真。」這是什麼主義？這叫做「公事私辦」主義。

認識自己

常言道：「識人難，識己更不易；批評他人難，研究自己更難！」這幾句話的意思是說：「一事之來，在旁觀的，似乎很清楚，可是一旦臨到本身，到反而模糊起來了。」古人所謂：「旁觀者清，當局者迷。」確是可信，我們在此不妨舉些例子出來：

一個青年，在未曾得業的時候，向人拱手求事，職位不拘，薪水也不論，乃至起居待遇，一切都可以不計較，可以說只要給我一件職業，便是千感萬謝，這是何等的遷就。可是，待他做了一年二載，門徑純熟了，經驗增多了，凡百事業，便要計較起來，頂真起來，不是嫌着地位的低微，便是怪那薪水的菲薄，乃至起居飲食等等，都要覺得不舒服起來了；由此便處處感到不滿足，不滿意，把以前的千感萬謝的態度，一變而為十件事情九次搖頭了；那裏還會想着從前未曾得業時候的情形？

由不滿足，不滿意，所造成的現像，便是做事不努力，於是經理也不滿意起來了。互相不滿意之後，於是抱這種態度的青年，便歇業了，失業了，物質與精神，雙方面重復感到失業時一樣的痛苦！可是痛苦够了！他自己還是仍舊不明白，還是怪人家的不好，怪人家待他的苛刻，還是自以為不錯，這種只知責人，不知責己，只知尙一時意氣，不知終身大計，只知伸張個性，不知體諒他人的人，可說是天下滔滔，不一而足！實在一句話，便是「苦於不識自己，一如果把自己認識得清楚之後，那麼，發議論有分寸了；做事情負責任了；對人對事，處處覺得自己多錯誤，多不是，多不妥，處處肯虛心，肯下氣，肯認真工作，而助人，服從人，體諒人，做到只有他人，沒有自己，只有大我，沒有小我的境地，然後才配在人羣中工作，才無愧為識己。

服務於社會的青年，應該在認識他人之先，把自己先認識起來，自己認識了，自會減少許多的錯誤。

發展？

發展，是一般服務於職業界中的青年，所天天希望着的，假如遇到一位朋友，問他服務的情況，他總是說：「待遇平常，不能發展。」所以，青年的頭腦中，充滿着無窮的慾望，你也要發展，他也要發展，大家都要發展，但是，天天在想謀發展，而不去謀那如何發展之道，怎樣能夠得着實在的發展呢？

一位在商店服務多年的練習員，常常想要發展，苦無發展之道。一天，有位富有經驗的實業家，到他櫃上買物，看他很是小心，這位實業家要買那種，他便拿出那種，要買這種，他便拿出這種，臨走時候，說聲再會，這位練習員沒有準備，一時竟沒有回答，後來這位實業家嘆惜地說道：「唉！可惜這位練習員，沒有準備，明明有發展的機會，而不思如何發展之道，那裏能夠得到發展呢？譬如買物，在顧客指定那種貨物之外，何妨再拿出別種來，不一定要聽顧

客吩咐，這樣，也許能使顧客再破鈔若干。顧客付了錢，將要出門，他何妨向顧客打一個很滿意的招呼，使顧客生起深刻的好感。」我聽了他的話以後，一天便去看這位練習員，問他是不是有這件事情，他也笑了起來。我說我從前是不是告訴你一件事，便是陸費伯鴻先生，他一天在總店樓下，見一買客，操北邊口音，丰神不凡，走向第一櫃，那邊的職員，熟視無睹，陸費先生，便走過去，和他打了招呼，閒談下去，顧客便買了一本玻璃版字帖，店員正在找錢包紮的時候，陸費先生又告訴他新出的某某帖某某畫，便令店員，取出一觀，逐項把他說明，買客很是得意，盤桓良久，一共買了四十多元的碑帖字畫，到了第二天朝上，局中有一位董事，來看陸費先生，說道：「昨天江寧鎮守使王守楨君來買物，遇着一位帶眼鏡的店員，能說官話，殷勤招待，此人大有發展，勿令他長久埋沒……」那裏知道這位帶眼鏡的櫃員，便是陸費先生呢？這一席話，你竟忘記了嗎？唉！可惜！可惜！明明有發展，而不思發展之道，那裏能夠發展呢？英國大哲學家羅素說：「人類有兩種衝動，一種是創造衝動，一種是佔有衝動。」要想謀發展的青年，只是向佔有衝動上去做，而忘却了創造衝動，祇問那裏會成功？那裏可以成功？

須知社會上無論何時，無論何地，無論何事，都可以發展，都可以成功，只要運用你的心思，鼓舞你的勇氣，發揮你的才能，時時刻刻想出發展之道，由創業，而敬業，而樂業，如果能夠如此，而尚不發展，這是決不會的事。

誰來看你的面孔

資本家拿出了錢來，開一月商店，或一個公司，雇用了許多職員，原希望職員們勤勤懇懇地做事，把公司辦得發達起來，這樣，在主人方面，固然可以因此而得到了利益，同時，在職員方面，也能够因此而解決了生活問題，如果業務有了長足的發展，當然，一般的職員，也有加薪和年底雙薪紅利等等希望。

但是，在這裏，一般服務於商店和公司的職員們，有一個目標，要切實的認識清楚，這目標是什麼呢？便是要時時刻刻的反省着：「我吃誰的飯？替誰服務？幫助公司商店發展的是誰？」

我們要明白，我們並不是替主人服務，我們是替社會服務，主人開公司，辦商店，也不過是盡其天職，為社會服務而已！所以唯有主顧，才能够扶助業務的發展，所以我們要認清，幫

助業務發展的是一般天天上門來買東西的顧客，不論他是上等人，下等人，或是摩登人物，或是白髮老嫗。這一羣天天來買東西的顧客，都是商店、公司的生命線，我們是吃他們的飯，所以，他們不來則已，如果一來，不要輕輕地放過才對。

要怎樣才能使顧客滿意，源源而來，使我們吃飯的生命線，日益鞏固而不致崩潰呢？那唯有從「謙和、客氣、有禮貌、能整潔」各方面入手了！

我曾看見有許多職員，他們一見摩登人物上來，便十分殷勤地去招待他，一見了一般衣衫平常的顧客，便板起面孔，一些也沒有笑容，如果顧客買物多費了一些選擇挑揀的時間，那就要白眼相向了；假如顧客因價格物品之不合，未曾交易而出，那麼，「阿木林，屈死……」之聲，就會鑽到你的耳朵裏來，而使你非常的難堪，和非常的憤慨。

唉！這種職員真錯誤極了；我告訴你，每個上來購物的顧客，都是你的主人，都是你每天吃飯的來源，你待任何顧客客氣，那末，你的主客會源源而來，而且，他還會介紹別人到你店裏來，購買東西，如此，店務自然蒸蒸日上，而你的地位，也就鞏固如磐石，薪水也會一年一年

地加起來，到那時，你想有趣不有趣，開心不開心呢？反之，如果你不是這樣，對主客好像仇寇一般地看待，主客只吃你一次的虧，下次他決不肯再來了，於是，營業清淡，商店將要實行緊縮了，實行裁員了，我可以說，沒有禮貌的職員，一定是裁員中之第一人。古諺云：『滿招損，謙受益。』而服務職業界的青年，應以此自勉。

在這百業不景氣的當兒，各地都在實行大拍賣，大減價，職員稍一不慎，行爲稍有不對，那末，誰來看你的面孔？生意早已逃之夭夭了。

退一步

一般服務職業界的青年，人人都想舒服寫意，希望坐汽車，吃大菜，住洋房，所以賺了四五十元一月薪水的人，便姿意消耗，任意揮霍，一點也不愛惜，一些也不知道賺錢的不容易，這是一個極錯誤的觀念。他們不知道賺了四五十元，不是常常如此的，即使常常如此，是否應該要用到這個數目，只顧你一個人的舒服寫意，此外就一概不顧了嗎？賺了四五十元，認為應該如此，於是賺四元五元一月的青年，便天天在失望，嗟怨，悲觀之中，天天覺得難過，天天感到沒有興趣，做事也因此不加緊，不努力起來了！以為同一服務於工商業中，人家收入這麼多，生活這樣的舒服，我為什麼祇有這些呢？收入總是不見加多呢？總是望塵莫及，總是不能發展，從這比較的一個念頭存在心中，便不由地嗟怨失望，不滿足起來了。

遇到這種情形，這種青年，我倒要請他慢慢失望，且慢慢嗟怨，你要退一步想，還是問問自

己的才能怎樣？自己的實力怎樣？自己的才能，實力，是否能合符待遇？意氣便可平下一半；再想想社會上有才無業的有多少？才高於我，而境遇還不如我的有多少？我現在終究是有業的，比較一般失業而千求萬託，找尋不得的怎樣？設想至此，不平之氣全消，只有盡其在我，努力準備而已，那裏還有什麼失望，還有什麼自怨自艾，悲觀消極呢？

精妙主義

一位工廠裏的經理先生，踏進了工廠，舉眼四顧，一顧則見消防器具，已經漏水，再顧則見壁上塵垢，滿積重重，三顧則見陰溝阻塞，積滯不通，四顧則見材料浪蕩，沒有收拾，心中便非常地不稱心，於是便喚到各部主管人員，逐一責問，要責問到尋根究底，逐一矯正，要矯正到百事妥貼，方才下手，一般職員，經此一來，除了有程度的職員以外，沒有一個不在暗地裏叫苦喊怨，好一些的，說這位經理，何必這樣的不憚煩，壞一些的，還說這位經理，「吹毛求疵，」「像煞有介事。」

唉！這種觀念大錯了，要知道經理先生，是負着全廠的責任，責任是何等的重大？他的觀察爲明，他的見微抉隱，這便是他盡責的地方，這便是他在良心上所應做的事；越是吹毛求疵，越能够使全廠事務，周詳嚴密，換句話說：「越能够使全廠入於安全地位，穩固的狀態，越使

得全體的工作人員，個個都能得着業務上的保障。」經理不是呆子，他坐在公事房裏，爲什麼不看看報，吸吸煙，談談天，說說笑，踱踱方步，而偏要來幹這殺風景的事？偏要同一般工作人員來嚙嘛呢？這沒有別的緣故，不過，他是被責任心所驅使罷了；

奉勸服務諸君，大家做事，要明瞭自己的責任，自己的地位，和工廠利害的關係，各人負起責任來，拿出良心來，幹那各人所應幹的職務，不忽小，不取巧，不嫌吹毛求疵，時間不放過分秒，物質不浪費絲毫，把各項事情，都辦得很好，不誇功勞，不待經理巡視終朝，能自動地把事務辦好，事事得體，件件精妙，那麼，你既不必叫苦喊怨，也不致再怪總經理的吹毛求疵了。

這便是我所說的青年服務的「精妙主義」。

聰明？

聰明人是人人可敬，人人可羨的，誰不想做聰明的人，可是誤用其聰明，賣弄其聰明，往往要經危險，吃苦痛，受波折，遭受不良的結果，而懊悔無及，所謂「聰明反被聰明誤。」真是慨乎言之。

老友王志莘先生，一天自京來滬，途中邂逅一位在金融界負有聲望的某君，偶然談起銀行行員服務情形，某君謂：「在我友朋或同事中，德業日有進展力事向上者，固屬不少，然思想行爲，因種種引誘，而墮落者，亦常有所見，其中尤以聰明人爲多。」王君謂聽此數語，不禁引起了一種極深刻的感想。

前天津中華國貨貿易公司總經理孫感吾，以騙案發覺，服毒自殺，遺書其妻，其中有幾句極悲憤之語曰：「我兒長大，千萬不可使之讀書，識字，更不要使其聰明，因爲我被聰明誤了！」

嗚呼！聰明人之下場如是！「善看了這段新聞，也不禁起了一種極深刻之感想。這樣說來，大有一聰明聰明，天下許多之罪惡，多爲汝而生。」之概。

其實，我們細細想想，聰明何嘗誤人，人多自誤耳；一個人天性聰明，原屬難能可貴，只須善用其聰明，發揮其聰明，幹那應幹的事情，盡那應盡的天職，大則造福人羣，小則利人利己。一念之微，一事之細，都要本着良知，循着正軌，使思想行爲努力地向上，公私的界限，善惡的關頭，本來相去不多，全在善用其聰明，予以良心的克制，和正理的矯正。總要沒有絲毫取巧的意思，苟且的行爲，才能頂天立地，不失爲堂堂地一個人；如果感於人欲，一涉邪念，行爲一有失錯，卽墮入阿鼻地獄，被人譏笑輕視，飽受身體上精神上之苦痛，而終生無由洗滌，所謂「一失足成千古恨，再回頭已百年身。」就是爲這般人寫真。可羨哉聰明人，可危哉聰明人，成功失敗，在汝能否善用其聰明。

一念之差

人類是有理性的動物，有思想的動物，所幹的事業，不論大小，不論好壞，不論是福國利人，不論殃民害衆，起初的出發點，不過同是方寸間的一個小小的念頭。

這一個小小的念頭，近之在方寸之間，放之在六合之外，有時一個念頭，不但可使一方，一社會，一國家，全世界上無數的人類，受着利益，享着幸福，并且使十年百年千年以後的人類世界，都叨着光輝，得着便利，有時一個念頭，不但可以貽害一人一家和國家世界，并且累及後世的人類，爲子子孫孫所唾罵，還不足以恕其罪惡，這真所謂「一念之差」了。

可怕的這一個小小的念頭，要做英雄，從一念中出發，要做豪傑，也從這一個小小的念頭中出發，要做聖賢，做好倭，沒有不自這一念中出發的，所以，我們不要藐視那「一念之微」，要知道天下無論什麼事，造因都在這小小的一念中，一個念頭轉差了，便要受害無窮，總

理立志要做大事，不做大官，才能幹得出偉大的事業來，倘使總理生前一念存心要做大官，那麼，今天那裏能够使人崇拜到這種地步？

可是把舵不穩，方寸易亂，萬一立志不堅，爲富貴利害所誘惑，很容易抹煞是非，混淆黑白，結果不但利人，反而要害人的，危哉，這「一念之微」；險哉，這「一念之差」。

最容易抹煞是非的，無過於起了一種憐惜心，煦煦之仁，無形中很易種許多人的罪惡，長許多人的奸刁，把事業弄得糟糕的，講起來不算什麼罪過，其實是滔天罪惡，不過動於憐惜的一念之微，憐惜是什麼？簡直是姑息養奸。

天下事往往造因是出於一片慈心，結果反弄得千夫指罵，我們以後轉念頭時，那可以不審慎一些嗎？所以在轉念頭的時候，不但要本人不存心作惡，並且要使無數人不存心作惡，不但要做到不能作惡，並且要做到不願作惡，不但要做到少數人不作惡，並且要做到多數人不作惡。

前有某君，服務於上海某大錢莊，資司收賬，每日由某君經手收入的款項很多，某君初

很謹慎，莊主很信任他，及至後來，君不慎交了損友，叫他去賭呀！吃呀！以至於去嫖呀！某君都以為偶一爲之，無傷大雅，由此一念之差，漸漸養成了習慣，於是把收下來的款項，悉數挪用，後被主人發覺，職位由是犧牲，君後悔無及。

服務的青年們，我們想想看，這「一念之微」是多麼的重要呀！如果念頭轉錯了，便要變爲「一失足成千古恨，再回頭已百年身」了。

精密和秩序

外國人時常笑我們中國人，是「一盤散沙」，「沒有秩序」，「日本人更譏笑我們說：『中國是沒有組織的國家。』」唉！這幾句話，我們聽了，是多麼的不樂意與不舒服呀！

但是，話雖這樣說，我們不容強辯，拿事實來證明吧！事實是最有力量的雄辯。眼前放在我們面前的，別的不要說，只要看一般在職業界服務的青年，我可以說：在一百人之中，至少有一半以上的青年，是患了不精細和無秩序的毛病。

說到精細與秩序，看來好像是二件小事，但細細研究，則關係很大，和青年前途之能否成功，很有影響。現在我且舉出二個例子來。

某青年服務於某某大公司，平日做事，頗能勤懇，經理先生因之要想重用他，派他司賬，一天，經理先生偶然走到職員宿舍中去看看，一看到某青年的牀舖，凌亂不堪，各物安置，亦

無秩序，換下來的衣服，襪子，塞在牀下，不思洗滌，經理一見之下，殊為失望，於是重用之念，無形打消，某青年至今還是一個小職員。

余友C君，在某機關服務，因字跡尚秀麗，於是主管人員，命他擔任司書之職，月薪尚豐，該友做事缺乏精密思想，騰寫公文，輒錯字連篇，一而再，再而三，主管者見無改造之餘地和可能，於是只得請他另謀高業，C君失業了，精神，物質，殊為痛苦。

其他類如的例子頗多，舉不勝舉。

總而言之，統而言之，服務在社會上的青年，如果缺乏了精密的思想，和有秩序的辦事系統，總是到處吃虧，很少能達到成功之路。所以青年們在未曾服務之前，不論在校中，在家裏，隨時隨地，何論何事，處處能給你養成精密和有秩序的習慣，如每天起身，被褥弄得非常整齊，校中坐位，抽屜內安放的東西，要放得井井有條。這樣，從小事上留心起來，久而久之，便能養成你有秩序的習慣，再如每天零用，必記簿冊，每日之事，載於日記等等，也足以養成精密的思想而有餘。

其他如出門乘船坐車，安步就班，不爭先，不搶前，向商店購物，計算應付若干，應找若干等等，在此足以養成你有秩序的行爲，和精密的思，同時，你能長此不懈，經過一翻訓練以後，自能幫助你將來服務的效率，而促進你的成功。

這種精密的精神，和有秩序的行爲，從一般的青年出發，漸漸地擴大開去，影響所及，實至偉大，咱們中國，就不難成爲有組織，有秩序的國家了。

難人

難人，是大家怕做的，愈是在上面的人，臨到的難處也愈多。

譬如一個機關，組織很是完全，系統很是分明，人家有起事來，先向下級職員接洽，下級職員知道這件事情，很難對付，便把他一推，推到中級職員身上，中級職員知道很難解決，也是把他一推，一推又推到上級職員身上，上級職員知道不容易發落，也是一推，把事情推到領袖的身上了。

可是，領袖又推到那個身上呢？所以做領袖，是地位最高而最難做的人，你不做領袖便罷，做了領袖，總是做了最難的一個難人。

所以難人，是不可不有，并且是越多越好，你也肯做難人，我也肯做難人，那麼這件事，無論如何的難，也覺得不難了！愈怕做難人，而難事愈多，愈難解決，愈無法應付。

一般在社會上服務的人們，都喜歡做一個容易的人，那知天下沒有容易事，你以為容易，到結果，倒不容易起來了！看看是很難，那知做了起來，遲早也會解決了！所以容易人，是可為而不可為，難人，似不可為而可為，我們今後要認定愈難愈不怕，愈要做去，人人肯做難人，個個肯做難事，社會上便沒有爭論，沒有困難了。

做蠢大

朋友和朋友談話，甲如果說乙是蠢人，這時，乙的心裏，便要老大的不舒服起來。假如甲換一個口氣說：「乙如何聰明？怎樣伶俐？」這時的乙，面上雖然表示客氣，心中却大大地開懷呢？

其實，照目下的社會情形看來，一切的禍根，罪惡，都是些聰明人做出來的，即以公司、商店、和機關的各種懸賞徵求的通緝犯看來，那被通緝的人，在以前那個不是聰明人呢？而他們不能善用其聰明，以致為聰明所誤，得到如此下場（失業，信譽掃地）言之實堪痛心。

在任何一個機關裏，一定有蠢人，也一定有聰明人，蠢人和聰明人相處，做起事情來，聰明人一定要抄近路走，找捷徑跑，投機取巧，惟聰明人做得出；而蠢人呢？却不是如此，他處處地方，是腳踏了實地做去的，他不會抄近路，也不會投機取巧，他是一步一步地，忠忠實實地，

把事情負起了責任來幹的，他事情不放在肩上即罷，如果放在他的肩膀上，他是非常認真辦理的，所以他雖然保守而不求急進，但是對於上級，却非常信任他的，對於位置，却也是非常鞏固的。戀人之所以值得尊敬，就是在這個地方。

而聰明人却反是，他專門吹牛皮，拍馬屁，不肯腳踏實地，專門虛偽地在欺騙人上用工夫，一天到晚，惟胡調之是求，於是交了濫污朋友，吃着嫖賭，件件上身，結果弄得經濟破產，入不敷出，於是須做起營私舞弊的勾當來了。因此，他的飯碗，由是打碎，還要在報章上懸賞通緝，與衆共棄呢？

青年青年，你看，這裏有二條路，一條是聰明人走的路，一條是戀人走的路，你想走那一條？我想，我們還是做個戀人吧？

有趣

人生最大的幸福，莫如有興趣。倘使我們各人尋出最有興趣的事情來做，最有興趣的知能來學，無論怎樣辛苦，怎樣勤勞，是一些不會覺得的，這種「樂而忘倦」的精神，是人生最大的幸福，最有趣的事情。

孔老夫子說：「知之者，不如好之者，好之者，不如樂之者。」這個樂字，便是做事情和知能的「興趣」。一個人成功的道路，便是從這個「樂」字上來。不樂那裏有興趣？沒有「興趣」，「做」和「學」那裏會能夠成功。

不過，我們不能做和學，先要尋出各人的特長來，順着各個人的特性，選擇相當的機會，盡量的發展，才可以感到興味，並且在開始的時候，也許一時不能就得着興趣，非要用一番努力的工夫，做到「爐火純青」的時候，是不容易找到興趣的，所以，努力是興趣的原動機，

不努力，興趣便不易得到，換句話說，在努力的進程中，一面努力，一面進展，同時在做和學的進展，增加許多的興趣，也就是在努力之中，得到無窮的快樂。

大教育家杜威博士曾經說：「最可以成功的，便是你所最感興趣的事。」所以，服務的人，對於這一點，是不可忽視的，已有職業而對於所有的職業，不感興趣，是很危險的，絕無成功之望的；還沒有入世服務的青年，更要選擇與自己性情相近的，所最感興趣的職業，將來做起來，就可以有趣，不致無趣；才能够成功，不致失敗。

上面已經說過，努力是興趣的原動機，有努力而後有興趣，有興趣而後更能努力，所以要感到興趣，並不是可以坐而能致的。現在有些服務的青年，每做一事，一些不肯努力，便說：「沒有興趣，」這真是大大的錯誤。我可以說：你要興趣，是不難的，你先要努力，不努力，無論做那一件事，終沒有興趣，而且永久不會成功。

所以，「有趣，」才是成功的要素。

爛污朋友

知識即權力，能力更是權力。有了知能，才能服務，這當然是不可缺少的。一業有一業，所需要的知能，不具備就不能做，缺乏便做不好，所以，一個人無論要從事什麼職業，必須吸收應有的知識，熟習應有的技能，要從幼小時代便修養起，終身不斷地去修養，才能精練。

服務在職業界上的青年，要知識充足，究竟用什麼方法呢？據作者看來，要利用業餘的時間，多看些書，爲什麼呢？因爲我們要知道，在學校中所得到的知識，是有限的，是死的，拿到社會上來應用，處處要感到不充足的，因此，非要利用些餘暇，修養一下不可。同時，要在許多同事中間，細心觀察，某人的特長在那裏？某人的專門是什麼？可以隨時隨地的去請教他們，以增進我自己的學識經驗。孔子說：「益者三友，損者三友，友直，友諒，友多聞，益矣。友便辟，友善柔，友便佞，損矣。」這樣看來，可知同事中間，凡是不喜歡遊嬉，對於事業極其勤謹的人，將

來都是有用的人才，都足以做我的輔助，如果交了不好的朋友，就要沾染惡習，將來在事業上，要受累無窮，所以擇友非謹慎不可。

總之，服務青年，對於修養知能方面，不是一蹴可成的，全靠平日繼續努力的工夫，如果能够切實力行，多交好友，多看好書，多聽好話，多做練習工夫，那末，知識欠缺的，就可以豐富了！能力薄弱的，也可以充實了，青年有了豐富的知識，充實的能力，服務起來，一定可以增加效率，達到利人利己的目標。

銅皮鐵骨

「健全的精神，寓於健全的肉體，」「有健全的身體，才能做得出事業。」這種話在我們耳朵裏，是時常可以聽得到的，許多人大家都認爲老生常談，不去注意他，其實這裏頭實含有深刻的意味。

一個人，不論他已在社會上服務，或準備到社會上去服務，身體的健康，實在是一件非常重大的事，已在社會上服務的人們，如果身體健全了，他的精神，當然也隨之健全，做事自然而然會發生興趣，而把事情也辦得好好了！假使身體不健，時常生病，試問他那裏會再有健全的精神呢！他更那裏會有興趣來辦理業務呢？當然啣！他辦事的成績，是大高而不妙的了！他的前途，還有什麼希望呢？

至於一般未入社會辦事，而準備要替社會服務的青年，假若他身體不健，精神不振，如

何能擔當得起重要的責任，而把自己所負的事務辦得井井有條呢？而且，我敢說，身體不健全的青年，要向社會上找事情做，社會也要來拒絕他呢？

由此看來，身體的健全，重要不重要呢？服務社會的青年，雖不能把自己的身體，鍛練得像銅皮鐵骨一般，但至少要保持健康的常態，才能負得起職務上的事情。

至於身體鍛鍊之方法，須從體育和衛生兩方面下手，關於衛生方面，要注意的事情很多，第一要養成好的習慣，去掉爲害身體的不良嗜好，第二要注意清潔，第三要使飲食得當，第四要起居適宜，第五要喜歡笑，這些能做到，自然可以促進身體的健康，關於體育方面，第一要定時運動，第二要散步，旅行，這些都是使身體健康的不二法門。

服務於社會上的青年們，努力啊！努力啊！努力把自己的身體鍛鍊好，使自己的身體，像銅皮鐵骨般地不易摧殘！

你要加薪嗎？

「加薪！」「加薪！」這兩個字是服務於職業界中的青年所一致希望的事！一致要

求的事！

的確！在這樣的生活程度如此之高的現社會，要謀生存，却是不易，一個家庭，開門七件事，件件要錢，在上海，更加要負擔房租，捐款和其他各項的開銷，一個青年，每月的收入有限，而支出却如此之多，大有「入不敷出，」「收支不能相抵」的感慨，於是，在青年的肩子上，加重了這樣一付生活的負擔，把青年緊緊地壓住着，因此，青年們大家都悲觀了！煩悶了！精神也因此萎靡了，做事也不大起勁了！而腦海中天天所希望的，却是怎樣解決生活的壓迫，怎樣才能多加些薪水！

但是，我們觀察一般的青年，他們雖然天天在希望加薪，而不思如何能加薪，試問悲觀，

消極，與煩悶，就能達到你加薪的目的嗎？做事不起勁，能達到你加薪的希望嗎？決不決！這不僅不能達到你加薪的目的，反而要把你原來所有的薪水，保不住要犧牲呢？此中道理，頗易明瞭，青年們大家恐怕都已知道了吧？所引爲遺憾者，就是祇能知而不能改革其弊吧了。

青年們！服務於職業界的青年，你希望加薪嗎？你需要加薪嗎？那末，加薪是有其加薪之道，依道而行，則加薪有望，背道而馳，則希望加薪者，直緣木而求魚耳。

那末，怎樣能達到你加薪的目的呢？我道：不難，不難，一些也不難，我們祇要盡其在我的做法，不問收穫，但知耕耘，隨時隨地，無論何事，忠忠實實地，勤勤懇懇地做法，這樣，上級自會知道你是一個好人，是一個忠實的職員，自然你的責任也加重了！你的薪水也能增多了！到那時，你的生活，自然能隨之解決，你的精神，也自然能愉快舒適了！

所以，加薪加薪，我們不要問別人，祇要問自己，能否努力？能否勝任？能否盡責？如其三者都能回答曰：「能！」那末，你的加薪，不過是時間問題吧了！

不是小問題

一位經理，有一天叫他的學生，去請位醫生，命令才下，那位學生不待聽清楚，急急地往外就走，去請得一位醫生來，可是這位醫生，並不是經理所要請的，要請的倒沒有去請到。

這段話確係事實，而且是一般店員學生都容易犯着的，青年們做事，要看清楚，認識清楚，辨別清楚，然後做起事來，才不致錯誤紊亂。倘使沒有聽得清楚，看得清楚，辨別清楚，便胡亂去幹，往往得到不好的結果。須知做事，不以急急奉命為標準，而以做來得體為原則，如果經理或上級職員有所吩咐，當然高高興興地去做，未做以前，如果不明白，不妨問問，即使因問受責，也不要緊，因為事前問而受責，當然勝於不問而做錯的被責。

一天，有一位經理，請一職員起一信稿，叫他如何說法，這位職員起草以後，便把這稿匆匆然交付另一職員簽發，後來這位經理，向他索看信稿，才知道當時曾有起草後，須先核閱

的吩咐，可是他沒有聽清楚，幸虧沒有出入，否則又要鬧亂子了。

我認爲這種青年，做事之所以胡亂，無思考，這裏有三個原因：

一是腦筋粗疏，因爲粗疏，所以耳目而不能神其明，而無「目光如照，耳聽八方」的能
力。

二是理路不清，因爲不清，所以事理不能認識真切，判斷不能解析毫芒，而有「顧此失
彼，捉襟見肘」的弊病。

三是恐懼，因爲恐懼，所以心慌意亂，思想不能專用，注意力不能集中，而有「模糊影響，
以誤傳誤」的過失。

青年，這不是小問題，不要把他忽略過去，須知做大事業，要想成功的，先從這些小問題
上注意起來。

得意？苦惱！

得意的時候，須想世上苦惱人，不知多多少少，我那裏忍得一個人獨樂。苦惱的時候，須想天下比我更苦惱的，也不知多多少少，這一些小苦惱，算得什麼？

得意的時候，如果想到不得意時，便力加抑制，想到得意時少，不得意事多，更要力加抑制。

苦惱時候，須想到這不是眼前的事，前因後果，已非一朝，今日的苦惱，安知不是日後快樂的前因，因此一來，便認爲算不得苦惱，而到處欣欣然自強不息，以待快樂之神的光臨了。得意的時候，最大忌的是看得自己太尊貴，看得人家都不算什麼事？那麼，處處認自己是大好老，處處不肯採納人家的誠意，無論如何，終沒有進步！苦惱時候，處處存退一步想，便處處覺得我在社會上享用已多，捱些苦，受些冤，算不得什麼？

我有二句詩，可以作結：

「得意毋忘失意日，

苦惱捱過樂時來。」

誘力

青年服務社會，隨處都有誘力來打動你，吸引你，左右你，操縱你，使你純潔的胸懷，高尚的人格，墮落下去，非變成污穢的卑劣的不止。所以現在的青年，真是危險到萬分地步。四處的誘力，如毒蛇，如猛獸，如陷阱，如張開了的網，如套好了的繩，來誘惑你，吸引你，如果你一不小心，便要失却自主，而墮入阿鼻地獄。誘力之中，最大的要算利誘，在工商界的青年，尤其要格外注意。我友王志莘君，在農民銀行職員談話會中，曾經這樣地說過：「我們置身於金融機關，手所觸，目所接，無非是銀錢和票據，意志稍一不定，便是易被誘惑，不可不戒懼，平日對於小處固不可苟且，以累大德，但至經手較大的款項時，尤須謹慎應付，誘力大了，稍不留神，便要變節的。」王君的話，確合真理，不過不苟取，不納賄賂，固然應該絕對的遵守，不令人敢以賄賂嘗試，尤應切實做到。怎樣說法呢？我們做人要常使收入足抵支出，最好更能有餘，無

須營求意外之財，不給人家以進苞苴的機會，不致爲所誘惑，所謂不見可欲，卽不致利令智昏，要做到雖至極困難的地步，決不接受那非義之財，要有一「與其犯法，寧可餓煞」的精神，才可以戰勝誘力，制服誘力，保持純潔高尚的人格，做到特立獨行光明正大的一個人。

偷盜時間

九五老人馬相伯先生說：「盜是一個壞名詞，除了天然力——風力，水力，地力——可以盜的以外，盜公物，盜公款，盜私產，都是人類的大姦賊。」據我看來，盜財產，盜公款，還是有形之盜，顯而易見，獨有服務上的偷盜時間，却是無形而不易察覺，且爲一般人所易於忽略的。

什麼叫做盜時，且聽我慢慢道來：

諸位，須知服務的人，既領薪俸，則規定的辦公時間，也有代價，得了代價，而不做工作，都可稱盜，故遲到，是盜時，早退，是盜時，在辦公時候，而做私事，也是盜時，在手頭辦公事，而腦中想私事，也是盜時，形式上像治理公事，而實際上在籌劃私事，也是盜時，盜公家的款，是盜，盜公家的時間，也是盜，其爲盜也同，其爲罪也相等。

普通人所稱廉潔，僅僅注意物質上，操守上，獨不注意於時間方面，凡盜時之人，皆由時間上不廉潔所致，此種心理不改變，此種習慣不矯正，便可以成盜欸盜產，乃至盜機關，盜國家。

青年，一般服務的青年，你們在辦公時間，千萬要使你所辦之事，其價值與辦公時間相當，不但得一分酬報，盡一分心力，還要使人家出了一分的代價，我替他做二分的工作，才是仰不愧天，俯不作地。

怨恨

服務在職業界中的人們，挫折是免不掉的，有時因做錯了事體，被上級職員或經理埋怨了一頓，心中便鬱鬱寡歡，怨恨起來了，做事情也不上勁起來了，或者有的受不住氣的人，也許因此要大發脾氣，大鬧一場，捲起舖蓋就走，有的呢，他的生活一直在家中逍遙慣的，一旦叫他服務，他便好像入了囹圄般的一樣的拘束，一樣的不自由，不料還要受人埋怨，是多麼的怨氣，憤而辭職者，是常有的事。這種事情，我們自己不時可以看到，在許多朋友中間的談話裏，也可以時常聽見的。

患這種毛病的青年，患這種毛病的服務的人們，我以為他們的腦筋，太不清楚了！我們要認清，上級職員和經理的埋怨你，不是和你有什麼深讐宿寇呀！他們是對事，並不是對待你個人本身呀！試想，做經理的在一個公司中，佔的是什麼地位？負的是什麼責任？做上級職

員的，他在一個機關之中，負的是什麼責任？估的是什麼地位？我告訴你，做經理的責任，不若你小職員的輕鬆呀！他負了公司的安全，業務的發達，全部工作人員大家有飯吃的責任，你想，他的責任，重要不重要？你在公司裏頭，做錯了事情，是做錯了公司的事情，直接間接，都是和公司前途，有很大的關係的！他當然要來埋怨你了！他的所以要來埋怨你，是埋怨你的做錯事情，不是埋怨你的個人呀！他是拿了經理的地位來埋怨你，不是拿了個人的地位來埋怨你呀！如果你不做錯什麼事情，不但不做錯，而且把事情辦得好，那末，他還會來埋怨你嗎？我想：他嘉獎你之未恐不暇，怎肯來埋怨你呢？這一點，服務者應深刻的了解，和不時的自省。還有，上級職員之所以要埋怨你，也是同樣的理由，所以，我們要免除經理和上級職員的埋怨，那末，不要求人，只須求己，只要在自己本身事業上辦得有進步，問題已經給你解決了。

服務的人們！上級的埋怨，值得怨恨嗎？我們不妨來一思二想，深深地思考一下。

學徒行長

現在的社會，真是危險極了！都市中在鬧着不景氣，農村中在喊破產，整個的中國，在飄泊崩潰中過去，於是，做中國人也非艱苦奮鬥，不能得到生存的權利了。

在都市中，大家在鬧着要生存，要吃飯，在農村中也是有大批的農民，在喊着肚子餓，尤其是一般青年，因為在家裏種田種不好，升學也升不起，在家吃老米飯嗎？也沒有如許家產，於是，有許多人便到城市中來，過那學徒的生活了。

做學徒也是為社會服務，但誰都知道是苦腦的生活，一天到晚，一些空暇的時間也沒有，所以有許多學徒，每天都在叫苦，怨恨。

我們以為做學徒，並不是一件絕對沒有出息的事，只要能努力，能奮鬥，能忍耐，能吃苦，在困苦之中，也會打出一條生路來，也有成功的希望，你不信嗎？我來介紹你一位由學徒出

身而成爲銀行行長的成功人王志莘先生。

王志莘先生，誰都知道，他是現在上海新華信託銀行的行長，但王先生的出身，却是一位錢莊的學徒，當王先生十五歲時，父母送他到上海錢莊裏來做學徒，過那學徒的生活，王先生不怕吃苦，除日常辛苦工作之外，對於金融知識，不住地研究，而發生了濃厚的興趣。

後來，因爲王先生的忠實勤懇，感動了人，便有人資助他到中學裏去讀書，中學畢業後，在教育界服務多年，這時的王先生，並不因在教育界服務而滿足，仍舊奮鬥上去，過那半工半讀的生活，一面在校中上課，一面却在東南大學商科讀書，經過了許多的艱難困苦，王先生勝利了，終於修畢了他的學程。

王先生在東南大學商科畢業了以後，得到一位從未會面的李昭白先生的幫助，到美國去留學，研究金融上的學識，其中也經過了不少的困難，才完成其希望。

現在，王先生是成功了，但是王先生的成功，是由於奮鬥不懈，備嘗了困苦和艱難的呀！由一位錢莊學徒，而成爲社會的成功人的銀行行長王志莘先生，我們覺得欽慕嗎？但

是，我們得到了一個教訓，就是成功不難，只要照着目標，在本身事業上，努力服務，那末，未始無成功的希望。

服務在社會上的人們，努力啊！努力啊！我們要努力工作，努力服務，「學徒行長」便是我們的模範。

惡魔

我們在社會上做事，有成功之神和失敗之神，在我們背後面前轉着，我們如果努力服務，成功之神便會到你的面前，慢慢地來接近你，反之，你如果一些也不努力，那末，失敗之神也就會跟着你，使你墮落到深淵中，而莫由自拔，所以，我們要在職業界中服務，而求有所成，功者，第一先要提起精神，把惡魔一一打倒，下面所舉的，便是服務者的成功之魔。

(一) 不負責——我們會看見許多青年，往往做事不肯負責任，抱媽媽虎虎，得過且過的宗旨，問其何故如此，輒曰：「待遇如此菲薄，還負什麼責任，我們是得過且過，做一日和尚撞一日鐘，有了好機會，就要出去的……」唉！這種論調，真是大錯，服務者不應該如此，要知道你現在不肯負責任，做事貪簡單拆爛污，一傳十，十傳百，誰還肯來信任你呢？誰再肯來重用你呢？你等好機會，而機會則徧徧不上你，這不負

責者之門，你的前途，也沒有什麼希望了？所以，我們服務，隨便碰到什麼事，總要負責做去，不管與自己有利無利。

(二)不廉潔——有許多人，往往目光如豆，非常短小，商店中的店員，雖一二角錢，他也要想法揩油，機關裏的職員，能廉潔自守的也很少，於是，社會便漸漸地成爲貪污黑暗的社會，這種態度，非常不好，小之與名譽有關，大則飽嘗鐵窗風味，人生至此，還有什麼興味？還有什麼希望？所以，我們在社會上服務，要養成廉潔的習慣，要有「苟非我之所有，雖一毫而勿取」的態度，如此，才會得人信任與信用，而地位也就會鞏固了。

(三)貪安逸——安逸是什麼？就是懶惰。年青人在社會上做事，筋骨正是強盛的時代，正是給社會努力服務的時代，怎樣可以貪逸惡勞呢？我們假如不把這懶惰的劣根性剷除，不特與事業有很大的阻礙，同時對於自己，還有很多的害處，因爲我們要明白，現社會是如此的不景氣，失業者成羣結隊地在生活之階

上，拚力地擠，奔跑，有能力有智識的，尙且謀不到相當的位置，肯吃苦，能努力的人，還有許多沒有事情做，懶惰者誰來歡迎你呢？所以，我們要把這劣根性剷除，而振起我們的精神，來幹我們應做的分內之事。

上面所說的幾種服務者之惡魔，我們希望每個在社會上服務的人們，自己反省一下，有則改之，無則加勉，以求達到事業的圓滿，精神愉快之路。

豈是偶然

我們在社會上服務，一方面固然是拿了自己的汗，血，勞力，來換取生活的代價，同時，在業務方面，也要加意努力，以求達到成功之目的，不過，「成功」這二個字，說起來很便當，做起來却談何容易？有許多人失敗了一二次，就此心灰意懶，不去努力，於是永無成功之希望。有的人，失敗不能灰其心，雖失敗，還是要努力奮鬥，於是結果他便把失敗之神打倒，而走到成功的路上！所以，我們服務，不特要專心，而且要不怕失敗，失敗了再來做，做得又失敗了，再起來奮鬥，如此，服務者才有成功的希望，這裏有一個成功人的例子，可以介紹給讀者諸君。

洗冠生成功小史（轉錄民國二十二年十月一日晨報）

洗炳成先生，字冠生，廣東南海人，年五十四歲，現任冠生園食品公司總經理，為食品界

馬首是瞻者。先生幼時，對於食品工業，夙有興趣，十六歲時，即入某食品公司習業，習業期中，先生對於一事一物，莫不勤加研究；故數年以來，頗有心得，創業萌芽，於是以生，當遜清己酉年之春，先生與二三知己，創辦一小食品店於滬南新舞台側，以遂其生平素願。該店以先生壁劃經營，營業頗稱不惡，嗣後新舞台改遷，營業大受影響，卒以不能維持而停歇。先生於失敗之後，并不灰心，而精神反益以興奮，於是重振行裝，遠遊粵港各地，考察食品工業，輾轉各地，費時幾年，宏大抱懷之中，復燃起捲土重來之念，於是再度籌資，來滬重振旗鼓，在南京路（永安公司原址）開一食品店，並發售食品數種，當時頗得滬上人士之贊美，營業因之發達。詎不久，以房屋翻造，該店又以停業聞。先生至此，人力資力，兩告疲乏，於艱苦困危中，退居九畝地，潛心研究食物，鬱鬱無聊者二年。偶與一二伶界舊友談及失敗經過，并謀再舉之意，當蒙夏月珊君，加以援手，並蒙鄭正秋、薛壽齡、孫雪泥諸君附股，於是組織冠生園於九畝地，發明新食品數種，并採取營業新方針，營業居然不墜而走，聲譽因以日振。先生鑒於前途有發揚光明之希望，於是改組股份有限公司，公開招收外股，並儘量分設支店於本外埠，資本

亦歷年增加，至今達二十萬元，蔚然成今日規模宏大之局面，執食品界之牛耳。冠生園至斯境地，先生又不以自滿，平日又孜孜求進，且先生抱負素大，常以「食品救國」四字自勉，以期與舶來之品，爭一日之短長，若先生者，誠近代不可多得之成功人也。

吾人觀於洗君之成功，得到下面幾個教訓：

(一) 事業之成功，決非偶然者。

(二) 不經艱難及失敗之事業，鮮能成功及發揚光大者。

(三) 無艱苦奮鬥之精神，其事業鮮有能成功者。

當此國勢岌岌可危之秋，增加生產，實為救亡圖存之要着，尙望有志之士，繼先生之後而奮起，合力共挽老大民族之頹運。

讀者諸君們，洗先生的成功，是偶然的嗎？他如果在失敗之後，就灰心了，就消極了！試問他還有能成功之希望嗎？洗先生的成功，不是偶然的呀！他是靠他的艱苦奮鬥的精神，才能成功的。

所以，我們在社會上服務，應該不要怕失敗，失敗了再來，到勝利為止，能如此，那還怕什麼做不成事體嗎？

萬一

從前有人說：「天下的事，沒有什麼困難和容易的，鼓起精神做去，那麼，雖難亦易，如果沒有精神，不用工夫幹去，那麼，雖易亦難。」這句話，表面上看去，似乎是不錯，可是實際上，個人如果肯去幹的，不管他會做不會做，還能自己嘗到甜酸苦辣，不管做得好或壞，做到成功或失敗，也許是額角頭上撞了許多青塊，總是親身試驗一過，知道一件事情的曲折，因此得到許許多多的經歷。

最怕的是只知不行，只說不做，只批評人家什麼壞，什麼不行，而不肯指導人家，幫助人家，俗說：「看人挑担不吃力，」人家挑了東西，挑得十分吃力，可是旁邊的人，偏要叫他多挑一些，萬一請他自己挑挑看，他便要覺得十分吃力，敬謝不敏咧。不過這個看人挑担的，經此一來，我敢說他以後不敢再叫人家多挑東西了。爲什麼呢？因爲他自己嘗試過，知道這付担

是不容易挑的。「事非經過不知難」便是一般人看事看得太容易了。憑他的理想，如何做，便可如何成功，人家做了以後，成功的認爲原很容易，當然如此，失敗的便是諷刺譏笑，不免使人難堪，這個病象，的確是從沒有辦過事情，和不知此中甘苦中來的。

不但如此，還有明知事情是很難的，可是只替自己想，只從一方想，只圖眼前想，發空論，唱高調，博得衆人叫好，引得衆人稱贊，而不肯替人家，從各方，爲未來設想的，也往往犯了看事太易，不知人家死活的毛病。所以老於世故，經事很多的人，對於人家做事，往往很肯諒解，很恕道，很謙虛，因爲他自己經過的事情很多，早已知道做事的十分困難呀。

鐵飯碗

吃飯不難，找飯碗難，找飯碗不難，找到了飯碗而不容破碎更難。

我常常說：一個人吃飯，不要吃現成飯，要吃自己煮成的飯，不但要吃自己煮成的飯，還要造自己吃的飯碗，東洋人的玻璃飯碗，是靠不住的，便是江西人的飯碗，是瓷質的，一跌便碎，也靠不住，最好是自己來造鐵飯碗，堅堅固固，任你碰到什麼地方，總是跌不碎，打不破。

這鐵飯碗不是別的，便是一個人做事的真實本領，要靠平日的真學問，真經驗磨鍊出來的，要經過許多的工夫，渡過許多的困難，受過許多的挫折，嘗遍過許多甜酸苦辣的滋味，才成這打不破，跌不碎的鐵飯碗。

我有一個朋友，小有本領，原來在某廠任事，恰稱其材，月薪三十元，辦事可算勝任愉快，所以上下相等，彼此相得，後來不安於位，設法調至某大公司辦事，月薪一百元，可是小材大

用，處處覺得捉襟見肘，有些不彀，而同事的眼紅，上級的不滿意，同級的不贊成，下級的不舒服，弄得焦頭爛額，困苦萬分。

一天，他來看我，問我有何方法？我說好高向上，人所同情，可是要自己研究自己，應該量力而後入的，大材小用，固是可惜，而小材大用，更屬危險，須知你在某大公司的位置，固然很高，薪水固然很厚，可是這隻飯碗，是玻璃的，瓷質的，明明是靠不住。某廠的位置雖低，薪水雖少，可是這隻飯碗，是鐵製的，你不尊重鐵飯碗，倒艷羨玻璃飯碗起來，這便是你的大危險。某君不信，不到兩月，竟然被歇，這是一個明證。

青年諸君，趕快準備去造成跌不破，打不碎的鐵飯碗，安居樂業，然後才能千穩萬妥，蒸蒸日上，以達到成功的一條路。

失業了

失業，失業，這是一個多麼可怕的名詞，許多現在有職業的人，他們的腦海中，却時常恐怖着失業的到來。

但是，失業這件事，畢竟是在每個人的生活過程中，至少要達到的一件事，而且，在這樣一個不景氣的社會中，還是平凡得很的事呢？大部份在社會上服務的人們，都有嘗到這失業事態的到來的希望。

但是，假如一旦失業了，應該怎樣辦呢？悲觀嗎？不，消極嗎？不，自殺嗎？不，這是弱者的行爲，根本不是青年所應當做的事。

那末，失業了究竟應該怎樣辦呢？

我們認爲失業是一個自修自省自勉的良好機會，這話怎樣說法呢？

第一，我們先要研究，我爲什麼要失業，和我一起在服務的同事們，他們爲什麼不遭這失業的際遇，而失業之神，偏偏要奔到我的身上來？想到這問題以後，我們第二步就要自省了！我們要自省平日服務的效能，究竟努力不努力，平日的行爲，到底廉潔不廉潔，同事間的態度，能謙和否？和人交際，能有禮貌否？做事能負責任否？能耐勞否？這許多問題，我們一個個的變把他逐一反省一下，反省之後，覺得自己在服務的時候，太不負責了，太不努力了，太無禮貌了，太不客氣了！那末，第三步我們就得自勉，要勉勵自己，做一個好人，做一個忠實者，要努力把以前不好的脾氣改掉，而深深地覺悟以前的行爲的不是，今後，將重新做起。

每個失業了的人，被社會之門擠出來的青年，如果在失業之後，能自己殲悔，自己覺悟，自己勉勵，我們可以擔當，你的失業，一定是暫時的，不久，社會將重新來歡迎你這個勇於改過的服務者。

服務後失業的青年們，你不要怨恨失業，失業或許會造成你的新人生，新事業和新環境，假如你能够努力的話。

不懂

一般人天天喊着沒有職業，職業不易發展的一套話，我終「不懂」起來，一個人在社會上，處處可以得到職業，時時可以使你的職業發展，天無絕人之路，真是到處可以成功，這句話怎樣說法呢？

你喜歡吃不浸水的菜蔬，沒有買處，你便可以販賣菜蔬，你喜歡着不退色的布疋，你可以設廠織布（如三友社已見效）你歡喜吃衛生的茶食，沒有買處，你便可以創造果品，販賣糖食，到處是良田美頃，便到處是安身立命的場所，可是你到底爲什麼無業，和有業而變爲無業。

你便是犯了「己所不欲，勿施於人」的規則，你明明要吃不浸水的菜，販起菜來，偏要把菜蔬大攪其水，你明知要穿不退色的布疋，開起廠來，偏要偷工減料，織那落水即退的布

正，你明明知道應吃衛生的果品，你一旦做了茶食商，偏要媽媽虎虎，把蠅聚蟻集的糖果，賣給人家，不知潔淨，不知遮蓋，不管人家吃了怎樣，隨隨便便地賣給人家，這許多例子，都不是努力造業，是拚命毀業，這不是發展職業，是破壞職業，等到一旦無業，請問怨到那個？

青年，這二句老生常談，請大家不要當他陳腐，須知事業的成功和失敗，即在此二句中，待你們自己去尋味，去試驗吧！

一支香烟六千元

社會環境的惡劣，到現在已經到了尖銳化的地位了！以上海而論，我輩服務在社會上的人們，偶一不慎，被惡劣的環境引誘了以後，就要有墮落的危險。以至終身受累，受害不淺，而莫由自拔，所以，服務於職業界中的人們，應該認識環境，而不為惡劣環境所支配，要支配環境，那才不致有墮落的危險。

至於在我們四周環立着惡劣的環境，真是多得。什麼賭呀！嫖呀！鴉片烟呀！那種不是惡劣的環境？那種不能引誘你去墮落？即以小小一支香烟而論，在表面上看來，真是微乎其微，不勝一算，吃吃也無妨大雅，但細細想來，却也是人生一個極大的損失呀！我們職業界青年，應該視香烟如鴉片一般地仇視牠，不要以為數目很微小而去和他接近，你要知道，從前的鴉片烟，不是也很便宜的嗎？為什麼現在這麼貴？從前的香烟，不是比現在要便宜許多嗎？

爲什麼現在又是那麼貴，所以，我們要立志不吸香烟，一方面把錢積儲起來，一方面也可以表示我是一個節儉的人物，在服務方面，能得到人家相當的欽佩。

我們嘗計算一個人，爲了吃香烟而受金錢上的損失，覺得其數目亦殊堪驚人，現在把我們的統計，寫在下面：

假如有一個人，他從二十一歲的第一天起，開始吸烟，此後繼續吸到六十歲的年底，足足吸了四十年，從未有一天間斷，他平均每天要化香烟費大洋一角，每月作三十天計算，共須費洋三元，假使這一個人，在他開始吸烟的時候，不吸香烟，拿這筆應化於香烟上的錢，按月三元，存入銀行，作爲零存整付的存款，每隔十年，得有整數，得收此項整數，改作「五年期年息一分」的整付存款，每次到期，本息全數續存，我們想，照這樣的辦法，到他六十歲那年年底，他的存款，應有多少？

我們化了二十分鐘的時間，代他計算，答數終於給我們求出來了，可是，我們見了這個數目，却大大地吃了一驚，照上海中國銀行的章程，零存整付的章程，每月存洋一元，十年到

期，可得洋一九三、一七元，所以每月存洋三元，十年到期，就可得洋五七九、五一元（ $3 \times 193.17 = \$ 579.51$ ）再拿這筆款子，改存五年期整存整付，此後每五年，將本利合併續存一次，至三十年期滿，竟可以得到大洋六、六〇一、〇二元的一筆大款子，這個數目，你想大不大？（此段參考興業郵乘第二號）

服務的人們，我們大家快快下一個決心，把消費於香烟的款子，按月儲蓄起來，將來可以做許多正當的事業，同時，還可以節省消費在吸烟的時間，拿來做正當的工作，不是一件一舉兩得的事嗎？

也是清寒出身

談起吳蘊初先生，那個不知，那個不曉，他是上海天廚味精廠的主人，最近更將天廚味精廠的盈餘十萬，購買飛機一隻，捐贈政府，於是他的聲名更大了。全國人士，差不多都知道他，欽佩他。

但是，這樣一位社會上的成功人，他的成功是偶然的嗎？是他的命運好嗎？不，決不，他的成功不是偶然的，也不是依靠命運的，他是有他艱苦的奮鬥的毅力，才能達到他成功的地位，造成現在的吳蘊初，現在我們把他的歷史，略略地介紹一下，來貢獻給一般在社會上服務的人們：

吳蘊初先生，他是江蘇嘉定人，是一個無力升學的清寒子弟，所以在私塾中讀了幾年書以後，便在一個小學校裏做一位小教員，後來，他覺得長此株守，那裏會有發展的希望呢？

於是便設法入陸軍部兵工專門學校肄業，專門研究機械與理化二科，經過三年，他畢業了，就到上海製造局實習，那時，德人杜伯爾氏，在滬設立上海化驗室，吳先生助理他，在這幾年，吳先生打下了化學上的基礎。

民國十一年，日本味之素在我們中國，大銷而特銷，國人經濟之外溢，莫可統計，吳先生便深深地感動了，他想用什麼方法去抵制日本的味之素，來挽回我們的利權呢？於是他也買了一瓶日本的味之素，拿到家裏來化驗，一化驗之後，發現中間實含有哥羅登酸鈉，於是採用分析蛋白質法，將國產麵筋化驗一下，覺得麵筋中也有哥羅登酸鈉存在着，後經多次的試驗，方才成功，於是招集股本，開設天厨味精廠，發行「味精」和日本味之素抗爭，結果把日本味之素打倒，現在市上所售者，只有味精，而沒有味之素了，該廠每年獲利頗多，吳先生於是也成功了。

看了上面一段事實，覺得吳先生之成功，也非偶然，他是經過了一個奮鬥的時期，才達到成功的目的，服務的人們，我們要有吳先生那般的研究精神和奮鬥的毅力呀！

吳先生對於社會的貢獻，不但如此而已，他還發起清寒教育基金，來提拔青年，造就有志的青年，每年招考一次，至今已第三次了，我們想，這功德於社會國家，又是多麼的偉大呀！

所以，吳蘊初先生實在是服務者的模範，我們應該效法而努力仿行的。

啊啲！水澆在頭上了！

時常聽見老前輩們說：「宰相肚裏好撐船，所以，可以免得交涉的事情，不要同人家計較。」我在小時，聽到這種話，心中老大的不懂，非常的奇怪，於是問人家，宰相的肚子究竟有多麼大？大船怎樣能裝在肚子裏？肚子豈不要撐碎嗎？人家聽見我這種問題之後，便哈哈地笑起來了。同時，也告訴了我對於這話的解釋，我聽了自己也不禁笑起來。

但是，到了現在，時常把這句話細細地回憶起來，覺得所說的確是不錯，我們在社會上做事，處處要原諒人家，如果別人的錯誤，是無意的，不是有意的，我們可以原諒他，人家才會來佩服你，信仰你，能如此，一旦你自己或許做錯了事，人家自然而然也會來原諒你了。否則，你不肯原諒人家，人家又那裏肯來原諒你呢？

試觀社會上的一般成功人，大都是氣量很大的，某君，他是實業界中的成功人，一天，他

走在街上，不料上面有一個女人，正在把洗臉水倒下來，一不留神，把水完全倒在某君的頭上，身上，弄得某君滿身是水，大有落湯鷄的樣子，這種遭遇，假如是旁人碰到了，一定要和這婦人大吵而特吵，絲毫不肯干休，非到相當的結果不可的了，但是，某君却不然，當這個婦人見闖了禍正在急得無辦法的時候，某君說：「這件事，你不用急，雖然是不留心，但是我

自己也不好，爲什麼不向上看一看呢？」說罷，雇車而去。

讀者諸君，這不是一個很好的例子嗎？這例子所告訴我們的教訓，這教訓，就是要告訴我們，處處要謹慎做事，即使不幸發生了事端，也應該要替對方着想，而原諒他。

所以，我們不特要有謹慎的態度，同時也要有宰相般的肚皮。

投機

一般人的心理，以為現實太苦悶了！太沒有發展了！到什麼時候才能够成功呢？才能够達自己的理想的希望呢？

抱這種思想的人，在社會上真是很多很多，他們不腳踏實地的在本身事務上求發展，巴巴結結的做下去，而妄望成功，忘記了先哲所說的「欲速則不達」的格言，該問成功之神，怎會降臨到他的面前呢？

有的人，一般服務在職業界中的人，他們因為自己所處的地位太低微了，目前所得的待遇，太菲薄了，於是便急急的不能久待，羣趨於投機的一途，普通的投機方式，不外乎拍上司的馬屁，和做事專門做在上司的面前，等到上司一去，便又嘻嘻哈哈地胡調起來了！用這種虛偽的態度，來從事工作，我們認為是不對的，是容易失敗的，因為你這種行為，是太卑鄙

了！雖然，上司一時糊塗而相信你，但同事那裏肯來原諒你呢？說不定他們要向你鳴鼓而攻，到那時，你的立足點，請問穩不穩？

所以，投機是一種不好的思想和行爲，服務者決不能有，我們只要對於自己的工作，能切切實實地努力，埋頭服務，不求人知，而經理也自然而然會知道你的，到那時，你的地位，自然能鞏固了！同事也祇有欽佩你，而絕對不會來傾軋你的了。

其次，我們把投機的觀念，擴大起來講，社會上一般做買空賣空的生意的人，其中能成功的有幾個人？而失敗的有多少人？新聞紙上時常刊載的「口口因投機失敗而自殺」的新聞，我們不是時常可以見到嗎？所以，投機之於我們青年，和一般在社會上服務的人，只有危機，而沒有好處的。

服務的人們，我們要腳踏實地的做呀！我們要深切的認識，投機就是危機，危機你願意去試驗嗎？

怕什麼？

在職業界服務的青年，往往有一個共同的通病，這通病便是一個怕字，他們平日之間，看見了經理和上級職員，便戰戰兢兢的非常害怕，說話也不敢說，即說也說不清楚，偶然經理先生叫他做一件事情，他的心裏，已在別別地跳起來了，經理先生或上級職員的話，他聽也沒有聽清楚，就出去糊裏糊塗地辦理了，再也不敢問第二遍，結果呢？把事情弄得糟糕，被上級責備了一番，討了一場沒趣，這種青年，在社會上很多很多，如果不把這「怕人」的心理，改革過來，前途很是危險，鮮少成功的希望，所以，犯這種毛病的青年，我們希望他，從今而後，做事要謹慎，對於經理和上級職員，我們不要有害怕的心理，只要巴巴結結，勤於所事，不做錯事情，上級一定會得來看重你，重用你，而你的飯碗，自然而然也會漸漸地鞏固起來了，真是何怕之有？

不過，有一點要留意，就是當上級叫他辦一件事情的時候，你終要聽得清楚，然後去辦。一次不清楚，不妨第二次去請問他，我想：你這種勤問把細的精神，上級一定不會埋怨你的。這一層，做下級職員，店員，學徒的人，應該牢牢的記着。

其次，我們還得要明白，我們對於上級，固然不應當有害怕的心理，但是，對於事業，對於經辦的事件，應該要存害怕的心理，害怕的什麼呢？就是害怕做錯事情，我們青年，離開了家鄉，到外邊來，謀事情，就職業，一方面是為社會服務，同時也是要想賺幾個錢回去養家糊口而已！所以，對於事情，要格外留心，處處謹慎，不要把經辦的事情弄錯，以謀位置的永久化，要達到這個目的，非要時常誠恐誠怕的留心不可，古人所謂：「凡事三思而行」就是這個意思。

總之，「日裏不做虧心事，半夜敲門不吃驚」服務的人們，如果日常不做錯事，還怕什麼呢？

隨機應變

「隨機應變」在職業界服務的青年，是很要緊的一件事。往往有許多青年，不會「隨機應變」，而致影響個人的前途，如店員在商店中太呆板了，來了一個顧客，要買什麼，祇給什麼，一些兒不會「隨機應變」，那末，不特主顧不滿意，就是店主對於你，恐怕也要發生不滿意的態度呢？

但是，怎樣才能「隨機應變」呢？這沒有一定的方法的，全在個人的隨時隨地，應付得宜罷了，這裏有一個例子，可供讀者們一個舉一反三的參考。

「是一個陰晴的秋天，天氣很冷，似乎有點雨意，那時在我行門口停下一輛人力車，跳下一個裝束得雖還入時，但很端莊的女郎來，她急匆匆地推開了行門，一直跑到我的窗洞口，伸出一隻手，頭向着門外說：「拿十八個銅元來。」

我當時不覺一愕，心想，我從來沒有這樣的一個親戚和朋友，但是在這一轉瞬間，我又覺悟過來，我想她一定是一個我所記不起的老顧客，我於是毫無猶豫地，向收支科暫時支了十八個銅元給她。

她拿這個銅元去付完了車錢，仍舊來到我的窗門口，從皮袋裏取出了一個存摺，二百元鈔票，向我說：「給我存在裏面。」

我看了看那存摺，原來是另外一家銀行，我就對她說：「哎，跑錯了，這是某銀行，還要過去呢？」

她聽了我的話，回過頭去，看了一看窗門玻璃上的行名金字，嘴裏很低的說：「跑錯了。」很失望地拿出一塊錢，要我替她兌散了角子，還了我代墊的車錢——十八個銅元，她收拾了鈔票和存摺，懶洋洋地轉過身去。

「你們這裏活期存款幾厘？」她停住了腳，轉過頭來這樣的問。

「你存的那家銀行幾厘？」我反問她。

「五厘。」她不假思索地答覆我，同時掉轉身來取出她那個存摺給我看。

我展開存摺第一頁看那利息的，確記着五厘，再看那存款結數，倒也不少，大約有八九千元，而且平日的進出數目也很大，我於是對她說：「五厘此地也可以，但是有一條特別優待章程。」我就將儲蓄存款章程翻開，指那活期儲蓄存款欄內第三條給她看，同時再解釋給她聽。

「噢！原來你們的章程是這樣的，但是現在到十一月底，還有一二個月，這一二個月利息，只能照四厘算，我豈不吃虧嗎？」她想了一想說：

「那沒問題，要是你現在數目不大的話，這一層利息，也有限得很，不必去說他，否則，我總可以替你極力設法，不至於使你吃虧，因為此地離開你府上，大約比較近一些，我很希望你能够到此地來呢！」我說：

「是啊！我也這樣想，這樣罷，要是你能替我辦到對於這章程加以通融，我可以把這筆款子，先劃過來，我還有其他的款子，也願意掉轉過來呢。」她說。

「這也何必現在劃呢？不是可以到十一月底逐筆轉過來，免了這一層對於章程上抵觸的麻煩。」我雖然心裏這樣想着，但是始終不會說出口，我和經理討論之下，覺得這時的章程，似乎不能不活用了，於是就給她一個滿意的答覆。

當時她因為沒有帶那個某銀行取款用的圖章，所以只存了二百元，此後就陸陸續續地存進了不少款子，進出的數目，却也不小，並且還在我們的總行，租了一隻保管箱，爲了藏放便利的緣故，有時在我們這邊劃一筆整數款子到總行去存定期存款，無形中却替總行介紹了一個主顧。（此段轉載浙江興業銀行第四期興業郵乘）

讀者諸位，這不是一個「隨機應變」的例子嗎？我們服務在社會上的人們，大可作爲借鏡，以增加服務的效率呢？

新嫁娘

「新婦入厨下，洗手作羹湯，未諳姑食性，先倩小姑嘗。」這首詩是形容新婦初理家事的情形，我們看了這一首詩，如果稍微把他體會一下，就可以知道做新婦的不容易了。

其實，青年初入社會辦事，又何嘗不如是呢？也好像是一個新嫁娘一般，在家裏是樣樣舒適的，一入社會，便好像換了一個環境了！處處覺得困難，時時覺得不如意，其中最感到困難的，要算下面二件事了。

(一) 辦事不易着手：初入社會服務的人，覺得隨便一件什麼事，有難於下手之勢，其實，這倒是不生問題的，你只須處處抱謙虛的態度，去請求人家，請老職員來指教，自然容易着手了，日子一久，自然便能容易辦理，彷彿一個新婦的時時請教他人，可以解決不少的難題。

(二)同事不易合作：同事不易合作，這是各團體各機關普遍的現象，然而這也是一個極不好的現象，初服務青年，不應當如此，處處要和同事合作，看見同事有做不完的事情，如果我能勝任的，我便去幫他做，這樣，被幫忙的人，一定對你發生好感，以後你如果有什麼難事，他也就樂於和你合作了。其次，服務者對於禮貌方面也須留心，往往考查同事間所以不能合作之故，大概是缺乏禮貌，譬如甲職員要請乙職員幫助一件事情，言語態度，處處表示輕浮而沒有禮貌，試問乙職員心裏滿意嗎？我想，乙職員的心理，一定是不滿意的，如此，久而久之，同事間便不能合作了。

所以，服務者對於以上二件事，要加以留意，俾收同事間合作協助之效，而增加事業的效率，同時，一般上級職員，對於初進者亦應開誠佈公，處處指導，替他們解決困難，如此，於公於私，功德真是無量呀！

朋友，你想改業嗎？

往往有一般人，不滿意於現實的環境，咒罵目前的職業，以爲目前的職業和環境，太沒有發展了！太苦悶了，於是日日愁容滿面，東謀西鑽，惟改業之是求，有的業尙未改好，而本來的職業，倒反而先動搖了！有的呢？改業尙未達到目的，而東奔西走，仰面求人，弄得精神疲乏，萎靡不堪，別人見了，先對他發生不滿意的印象，這二種人，都是自討苦吃。站在職業界的立場看來，都是不好的現象。

人是理智的動物，因之，人的慾望，也是沒有一個不望向上的，不好的希望好，好的希望更好，有了吃，希望有住，有了住，希望有錢用，錢有了，希望能多拿些錢，還希望生活舒服，住洋房，坐汽車，……但是，服務的人們呀！我們要知道，要達到上述的各種目的，並不困難，還是在你自己的努力，與他人沒有什麼大關係，只要你能夠對於事業能專心，能努力，能創造發明，

未始不能達到你的目的，看實業界的成功人天虛我生，沈九成，沈冠生……等不是一個當前的模範嗎？

可是，有許多青年，有許多在社會上服務的人們，他們的心思，太急躁了，他們急不待緩的找求舒服之道，而放棄了根本成功的大道不走，日日羨慕他人，不滿意於自己的職業，羨慕他人的地位，希望達到改業的目的，唉！這種觀念，真是錯誤極了，我們應該糾正過來。

服務的人們，我們要知道，改業不是一件樂觀的事啊！有許多已經改業了的人，仍舊不滿意於他已改的職業，有的說：「我改的業，反而比以前的職業更爲不行了！這是什麼緣故呢？就是因爲沒有興趣的成份在裏頭啊！我們隨便做什麼事，第一要有興趣，有了興趣，隨便什麼事便做得好，前途的發展，是沒有問題的，反之，你對於事業，一些也不覺得興趣，那末，我可以說，隨便改什麼行業，終不會成功的。明乎此，我們何必要改業呢？何必要咒罵現在的職業呢？」

還有，我們要知道，改業是一件非常不經濟的事，一件已經做得順手，熟悉的事情，一旦

離開而他去，另外去做一件不熟悉，不順手的事，那是一件多麼煩麻的事啊！俗語說得好：「做生不如做熟」就是叫我們不要輕於改業的意思。

所以，我們在這裏，要報告一般青年，忠告一般在社會上服務的人們，我們在萬不得已的時候，不要輕易改業，假如所改的行業，仍舊不合於自己的興趣的話。

「在此山，望他山，」吃一行，怨一行，「本來是職業界的口頭禪，但在此失業的波浪，如疾風般的捲來的時候，我們更要加意的留心啊。我們須得牢牢地記着，羨慕我的人，大有人在，候補我職位的人，正在門外等候着啊。我們稍一移動，說不定原有的職位，也保不住呢？朋友，你想改業嗎？在此種情形之下。

一章經

一天，和實業界的成功人，家庭工業社的發起人無敵牌牙粉的發明者天虛茂生先生談話，他老人家說：「我的所以能成功，只不過三心二意而已！」我們當時聽了，心中很是奇怪，同時很懷疑，心想：「三心二意，是最不好的情形，怎樣反而可以成功呢？」不過當時並沒有開口去問他，只聽得他老人家往下說道：「我在四十年前，所作事業，也很不少，大都失敗於三心二意，淺嘗輒止，所以不能成功，直到四十而不惑，就把三心二意，改做了一章經，什麼叫做一章經呢？俗說：「人有千條路，我有一章經。」原是指大學而言，古本大學，曾子的十傳本以併作五節的，所以我把三心二意，合而為五，叫他一章經，所謂三心，第一是決心，第二是耐心，第三是恆心，所謂二意，第一是自己誠意，第二是使人滿意，自從規定了這個三心二意的座右銘後，我就認定目標，專心一志的向這條路上走去，拿定了主義，抱定了宗旨，「不再

生出別的二心二意來自討苦吃，所以自從民七至今，經過了十五年之久，總算是有志竟成，不過是勞而無功罷了呢？（節錄晨報天虛我生成功史）

看了上面一段天虛我生先生的自述，我們就可以知道他所以能成功的原因，他的成功，完全是一個「誠」字，做一件事，如果不誠心誠意的去做，做到老死，也做不成功，所以「誠」是做第一要件，其實，不特做事如此，我們在社會上服務，替人家做事，也就是替自己做事，所以，也要誠心誠意，然後事業才會成功，才不會失敗，位置才會鞏固，才不致像東洋人做的騙人飯碗一樣。

可是，環看社會上一般服務的人們，能誠心誠意的有多少？大都是抱五日京兆的念頭，做事拆爛污，不負責任，而結果因之失業者，亦比比皆是，這是一件極堪痛心的事情呀。

奉勸一般在社會上服務的青年，一般在職業界辦事的人們，我們要看成功人的榜樣，我們也要立下三心二意的決心，第一是決心，第二是耐心，第三是恆心，還要「誠心誠意」的做事，而達到「使人滿意」的目標，能這樣，你雖不能像成功人一般的成功，但是，我們敢

擔保，你決無失業，飢餓，凍冷的危機了。

好，一個一章經，我們都要記在心上。

家中沒有老爺

有一天，新聞報的小記者先生，發表下列一段談話：

「節儉救國，是大家公認的吧！可是說起來便當，做起來就不容易。

我記得有一天，我的朋友，去訪前中國銀行經理，現在中國銀行常務董事的宋漢章先生，碰進門去，有一位女人出來開門，我的朋友，就隨口問道：「你家老爺在家嗎？」不料那位女人立刻回答着說：「我家並沒有老爺，」這倒使我的朋友楞了一楞。

原來這位開門的，就是宋太太，她是躬操井臼，不假手於娘姨的，自然，沒有娘姨，就沒有老爺了。

到現在宋先生還是坐着盤腳包車，比較普通那種車子，還要桂花，穿的是布衣，那種節儉的精神，值得我們欽佩，大家說「節儉救國」他老先生實在是一個「模特兒。」

看了這樣的一段紀載，我們就可知宋漢章先生的勤儉了。

以地位如此高貴的朱先生，尚且如此，我們青年，究竟應該怎樣，心中作何感想？

現在，往往有許多在社會上服務上的人，成功還沒有成功，已經要怎樣怎樣？如何如何，惟個人的舒服是求，衣着要漂亮，行動要漂亮，住得要漂亮，樣樣惟舒適是圖，對於自己的實力如何？能否達到舒服的目的，以後是否可免因舒服而破產的痛苦，他們是不想到的，這種舉動，實在是錯誤之至，將來恐怕要後悔無及，悔之晚矣呢？

古人告訴我們說：「凡事須三思而行。」又說：「凡事豫則立，不豫立廢。」我們在社會上服務者，大可以作座右銘，而自勉勉人，莫待將來吃苦，那才對呢？

所以，宋漢章先生，大可作我們的模範。

守法

「外國人很有守法精神，中國人沒有守法精神。」這二句話，我們是時常可以聽到的。的確，這二句話，說得確是不錯，我們中國人的確太沒有守法的精神了！我們只要看車站上你擠我擁，強者上前，弱者退後，不論先到後到，只要我能擠上去便算了的一種無秩序的狀態，已十足地證明咱們中國人不能守法了。

再看，銀行和錢莊裏的職員的舞弊，機關職員的盜用公款，各團體辦事人員之祇重情面，不顧法律等等事項，在報紙上已屬見不一見，這種種不幸的事態，所以能發現的緣故，歸結一句話，就是大家不肯「守法」罷了。

因此，「守法」確是服務者所應具備的一個條件，一種美德，凡公家之物，我們不可亂用，公款更須點滴歸公，即小到日常使用的信紙信封，也決決不要任意寫私人信件，服務者

苟能做到如此，他一定能得主人的信仰，和同事的尊敬，而達到不敗之地。

中國銀行董事長宋漢章先生在做中國銀行總經理的時候，軍閥們把他包圍起來，叫他簽字提款，否則，以最後手段對付，但是，宋先生却坦然地說：「我的款，你們拿去好了，銀行的款，是公的，不是我個人的，我決不肯簽字，任你們怎樣辦？」終於正義打倒了強權，軍閥們把他沒有辦法，中國銀行的公款，得以不受損失。

我們看，宋先生的守法精神，是多麼的使人欽佩呀！在武力包圍之下，他不為屈服，其「威武不能屈」和但知「守法」的精神，實在是為我們的楷模呀。

因此，在這裏，奉勸一般服務於社會上的同志們，大家要打起「守法」的精神，使頹風得以掃除，於人於己，都有好處。

送禮問題

送禮這一件事，是社會極普遍的事情，朋友有喜事，大家去送禮，以誌慶賀之意，我有什麼事情，朋友也送些禮來，表示一些敬意，這是朋友間的「禮尚往來」，也就是「來而不往，非禮也」的意思。

現在的社會，還沒有達到光明的地位，處處有黑暗的事情，籠罩在我們面前，就拿青年服務來說吧？能有幾個人肯提拔有志青年？能有幾個人肯很廉潔的替人家介紹事情？大多數的人，還是在實行變相的受賄——受禮物——和變相的賄賂——送禮。

因此，在這種情形之下，送禮問題於是便成爲服務者所應討論的問題了。一個大機關，大團體，同事有幾十人，這幾十個同事之間，時常要發生送禮之事。如甲同事結婚啊！乙同事生子啊！諸如此類之事，很多很多，同事間的送禮，比較還容易解決，因爲大家站在同一地位

上的，而送禮的限度，當然也有一個相當的範圍。

最難應付的，要算經理、協理等等的送禮問題了！有的機關，他們的經理，一有了事情，便大發帖子，這帖子一發到普通職員的身上，真難極了，送得厚一點吧？不但要被同事臭罵，而且自己的財力，也不能勝任，送得薄一些吧？惟恐經理不樂意，這問題真是非常的難解決。

不過，在我們看來，這問題並不難於解決，我們可以分開來講，一是私人的交情，一是職務的問題，經理之所以發帖子給我，他不是站在經理的地位，而是站在朋友的立場，那末，我們祇要在不越出範圍，照普通一般人送禮的方式去做好了，過厚了一則財力上發生問題，而且引起同事方面的仇視，也是不必而不值得的，因為我們在外服務，只要在職務上並不錯誤，經理是不會來為難你的，而最要緊的却是同事間的感情問題，同事感情一好，生活便發生興趣，否則，受同事的諷譏，傾軋，冷笑，那是多麼的難堪啊。

所以，送禮問題，也是服務於社會上的人們所應知道的一些常識。

回去和出來

在社會上服務的人們，我們可以說：「他對於回家的興緻，一定是很高的！」一個中原因，非常簡單，讀者諸君當然非常明瞭，毋用在此多說。

但是，我們有一句話，倒要忠告一般在社會上服務的朋友們，我們在回家的時候，興緻固然要高，但是在出來的時候，希望你的興緻，也和回去的時候，一般地熱烈，興奮。

往往有許多人，他們在回家的時候，向經理或主管人員請假，言明一星期者，他總要超過二三天才出來，這種事情，真是多得很，大家也不以為急地不去糾正自己的過失，這實在是一個非常錯誤的觀念。

真的，回家的興緻是多麼地高興啊！家中有溫柔的妻子，慈愛的雙親，活潑的兒女，終日在外面服務的人們，難得享受這家庭之幸福，天倫的快樂的，一旦回鄉，精神上身體上的愉

快，是莫可言喻的。而時光却徧徧不留情地一轉瞬間，請假的日期又到了，但對於這家庭間的幸福，却又多麼的戀戀不捨啊。於是對於約期銷假的信用，不得不放棄了。

唉！小不忍則亂大謀，古人告訴我們的話，真是不錯啊。許多人爲了到期不銷假而失業的，在社會上也很多很多，有的雖然不遭失業的危機，但上級之於他們，一定不會重用他的，信任他的，這是我們可以肯定的說。

所以，我們對於回去後的出來問題，一定要保持信用，說什麼時候到，一定要什麼時候到，決不可脫期，即使有要緊的事，而不能準期銷假者，也須具備續假手續，這樣，才能保持你的人格，和上級對於你的信任。擴大地說：「你這種負責的，守信的習慣養成以後，你未來的前途，一定不會發生其他不幸的危機，而對於事業的成功與否，也是一個極要緊的基礎呢？」

服務的人們，回去和出來，看來好像是一件普通小事，但也不可忽略的啊。

羅德著 黃霜華 蘇弼合譯

怎樣訓練你自己

(五版) 一册 八角 郵費一角二分

克勞福著 劉良模譯

怎樣修學

(再版) 一册 九角 郵費一角二分

余正東主編

法律政治經濟大辭典

一册 六元 郵費二角三分

浙江興業銀行調查處叢刊 王宗培著

中國之內國公債

(再版) 一册 一元 郵費一角二分

本書為美國教育家羅德之原著，內容全是實用的方法，教人怎樣踏上成功之路，沒有一句空言泛論，全國各地出版之著名定期刊物，均熱烈介紹本書，一致認為青年修養書籍中之絕大收穫。欲求成功者，不可不讀本書。

本書為克勞福博士之傑作，作者將歷年各校學生修學失敗之原因，詳細分析而研究其改進方法。譯者求學時，即應用本書，頗得實效。且參照我國之情形，加以增刪，尤為精彩。修學欲求事半功倍者，不可錯過此書。

本書集多數專家，費數年之精力，將現在通行之法律政治經濟等新名詞，不論新舊中西，無不搜羅羅列，詳加解釋，為國內第一部創作。各學校各圖書館各機關，均不可不備。全書共一千四百餘頁，都凡百萬言，附重要表格百餘幅。

本書將數十年來發行國內公債之事實與統計，分析研究，作一有系統之敘述。資料美備，編製新穎，並於「債券彙集成本」及「國債投資利益」兩項，詳述其計算方法，實為本書之特色。凡欲研究財政，從事國債投資與公債買賣者，不可不讀此書。

長城書局出版

結婚二重奏

菊池寬著 浩然譯

一册 八角 郵費一角三分

本書是日本文藝界的權威者菊池寬的代表作，描寫着兩對不知意的婚姻，寫一對怨男曠女，因了極細微的誤會，演奏出種種悲哀的交響曲。曾被選入世界文學集，描寫細膩，情節曲折，處處引人入勝，是一本百讀不厭的好小說。

婚前與婚後

陶樂萃女士信箱 姚蘇鳳譯

(再版) 一册 八角 郵費一角三分

在這本書裡，有七十多封信，都是切身處地的為青年解答一切戀愛，婚姻，家庭，社交，煩悶等種種問題，裏面完全是每個少男少女婚前婚後應有的常識。她告訴你怎樣做丈夫，做妻子，做父母，做朋友，一切的一切，都是你所想知而且應知的。

不可能的事

江紅燕著

一册 九角 郵費一角六分

本書是江先生最近的創作，用完全詩意的筆調寫出，故事的新奇，情節的曲折，恐怕是任何小說所未有。他寫出戀愛的悲劇，他寫出農村經濟受土豪劣紳剝削的情形，各個人生的生活片段，都顯示着被壓迫的悲哀，引起讀者內心的共鳴；令你非一口氣看完不可的力量。

灰色眼鏡

江紅燕著

一册 六角 郵費一角一分

本書是江先生作風轉變後的第一部創作，曾刊載在民國日報的閒話欄，是一部成功的作品，內容完全用幽默的筆調，寫出幾個女學生受了濟經壓迫和虛榮心的引誘，所演出的無數「羅漫諾克」，從學校到社會，都有特殊的描寫，給現代學生以深警的刺激。

長城書局出版

福特原著

我所認識的愛迪生

一册 四角 郵費九分

也許誰都想知道愛迪生為什麼會成爲大發明家，大偉人！他究有什麼法寶，走上這條人人共仰的成功之路？這裏，就在這本書裏，他的好友汽車大王福特，把他經過的努力步驟和所得到的一切教訓，都詳細地寫出來了。讀者一定可以從中領悟到許多做人做事的方針。

鶴見祐輔著 徒然譯

莫斯科·柏林·羅馬

一册 六角 郵費一角一分

史太林掌權下的莫斯科，希特勒墨索里尼獨裁下的柏林與羅馬，是世人所矚目的三大都會，前者是社會主義的根據地；後者是法西斯蒂的實驗地，是誰都想認識的都會。本書作者週遊世界後，用尖銳之目光，詳細寫出這三大都會的實在情形，附有銅版多幅，極有價值。

辛梓著 陳維姜女士譯

蘇俄的生活

一册 五角 郵費一角一分

本書是最近蘇俄實際生活的素描，作者客觀地描寫俄國革命後的人民和革命家的不同的態度，歸者在本書序裏說：「他們怎樣從小小的田莊變成大規模的農場，怎樣採取科學耕種的方法，農民怎樣跳進新時代的圈子……更好的，是他用很輕鬆的筆調描寫這很嚴重的問題，叫人看了不覺得厭倦」。

倪文宙 張梓生合編

東北事件

一册 三角 郵費九分

九一八瀋陽事件發生，是我們永不能忘的奇恥大辱！本書兩編者用簡明的文章，作有系統的敘述，使人能明瞭東北的大勢，日禍的起因，事變的經過，和應付的方針。現在東北四省依舊淪亡，在日人的鐵蹄之下，讀者欲明瞭過去及未來的展望，快讀本書。全書共分八章，附東北地圖一張。

長城書局出版

怎樣服務

潘文安著

版權所有 翻印必究

實價 每冊大洋五角

上海寧波路四十七號

發行人 陳 一 夫

上海寧波路四十七號

發行所 長 城 書 局

上海棋盤街一九八號

印刷所 文 明 印 刷 所

初 版 民國廿二年十二月

10

2/16/95

(2)

